W 53

Das Confirming House und seine Funktionen im Überseehandel

Dissertation zur Erlangung des Grades
eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Hamburg

vorgelegt von

Günter Bock
aus Rendsburg

Hamburg

1961

Verlag Dr. Stoytscheff Darmstadt

DAS CONFIRMING HOUSE UND SEINE FUNKTIONEN IM ÜBERSEEHANDEL

Dissertation
zur Erlangung des Grades
eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Hamburg
vorgelegt von

Günter B o c k
aus Rendsburg

Hamburg

Gutachter: Professor Dr. Reinhold Henzler
Mitgutachter: Professor Dr. Dr. h.c. Curt Eisfeld
Tag der mündlichen Prüfung: 28. Juli 1961

DAS CONFIRMING HOUSE UND SEINE FUNKTIONEN
IM ÜBERSEEHANDEL

A. Vorbemerkungen: AUFGABE UND METHODISCHER WEG DER UNTERSUCHUNG — Seite 1

B. DIE GESCHICHTLICHE ENTWICKLUNG DES BRITISCHEN ÜBERSEEHANDELS BIS ZUM CONFIRMING HOUSE — 6

C. DAS WESEN DES CONFIRMING HOUSE — 12

I. Der Begriff "Confirming House" — 12

a: Die Geschäftsformen des Confirming House — 12

1. Das Confirming-Geschäft, dargestellt an praktischen Beispielen — 14

2. Das Buying-Geschäft, dargestellt an praktischen Beispielen — 18

b: Die Firmierung des Confirming House — 19

II. Der Standort und Wirkungsbereich des Confirming House — 22

a: Der Standort — 22

b: Der Wirkungsbereich — 28

III. Die rechtlichen Grundlagen des Confirming- und Buying-Geschäftes — 32

a: Die rechtlichen Voraussetzungen für das Confirming- und Buying-Geschäft in Grossbritannien — 32

b: Die rechtlichen Formen der "Confirmation" und des "Buying" und ihre Bedeutung für die Kontrahenten — 34

1. Die Abgabe eines Zahlungsversprechens durch das Confirming House — 34

2. Die Erteilung eines eigenen Auftrages durch das Confirming House — 38

3. Die rechtliche Stellung des Confirming House — 39

aa: Das Confirming House als "Agent" — 39

bb: Das Confirming House als "Principal" — 42

cc: Die Alternative zwischen "Principal" und "Agent" — 44

c: Das Recht des Confirming House an der Ware — 46

IV. Die Funktionen des Confirming House im einzelnen, ihre Risiken und Kosten — 48

a: Die Buying-Funktion — 48

	Seite
1. Die Markterkundung	48
2. Das Auffinden der günstigsten Bezugsquelle	5o
3. Die Beratung des Lieferanten in Qualitäts-, Aufmachungs- und Verpackungsfragen	54
4. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Buying-Funktion	56
5. Die Kosten der Buying-Funktion	57
b: Die Sicherungsfunktion, insbesondere die Risikoübernahme durch das Confirming House	6o
1. Die Sicherung des Lieferanten	6o
aa: Das Abnahmerisiko	61
bb: Das Preisrisiko	62
cc: Das Kreditrisiko	63
dd: Das Kursrisiko	63
ee: Das Transfer- und Konvertierungsrisiko	64
ff: Das Lizenzrisiko	66
gg: Das Zollrisiko	69
hh: Das Fabrikationsrisiko	71
2. Die Sicherung des überseeischen Abnehmers	72
aa: Das Beschaffungsrisiko	72
bb: Das Preisrisiko	73
cc: Das Kursrisiko	73
dd: Das Zollrisiko	75
ee: Die Prüfung der Konkurrenzfähigkeit des Angebotes	78
ff: Die Überwachung der Angebots- und Vertragstreue des Lieferanten	79
aaa: Die Überwachung des Liefertermins	79
bbb: Die Überwachung der Preisstellung	8o
ccc: Die Überwachung der Liefermenge	81
ddd: Die Überwachung der Qualität	82
3. Möglichkeiten des Confirming House zur Verminderung und Abwälzung von Risiken	83
aa: Das Streben nach Risikostreuung	84
bb: Die selektive Bearbeitung überseeischer Märkte	86
cc: Die Überwachung der Kunden	89
dd: Die Kreditversicherung	92

Seite

ee: Die Sicherungen an der Ware 101

ff: Die Selbstversicherung durch Bildung von Rücklagen 102

4. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Sicherungsfunktion 105

5. Die Kosten der Sicherungsfunktion 108

aa: Die Werbungskosten 109

bb: Die Überwachungskosten 110

cc: Die Kreditversicherungskosten 111

dd: Die Wagniskosten 114

c: Die Abwicklung des Überseegeschäftes durch das Confirming House 116

1. Die mengenmässige Regulierung des Warenverkehrs 116

2. Die zeitliche Regulierung des Warenverkehrs 117

3. Die Beschaffung der amtlich vorgeschriebenen Warenbegleitpapiere 118

4. Die Spediteurleistung des Confirming House 119

5. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Abwicklungsfunktion 121

6. Die Kosten der Abwicklungsfunktion 123

aa: Die Umschlagskosten 124

bb: Die Frachtkosten 125

cc: Die Transportversicherungskosten 126

dd: Die Aussenhandelsabgaben und sonstigen Gebühren 127

d: Die Kreditfunktion 128

1. Die Finanzierung des Lieferanten 129

2. Die Finanzierung des überseeischen Abnehmers 131

3. Die Refinanzierung des Confirming House 136

4. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Kreditfunktion 142

5. Die Kosten der Kreditfunktion 144

V. Das Entgelt für die Handels- und Dienstleistung des Confirming House 148

a: Die Kommission 148

b: Die Zinseinnahmen 150

Seite

D. DIE BEDEUTUNG DES CONFIRMING HOUSE FÜR DEN ÜBERSEEHANDEL 151

I. Die Gründe des überseeischen Importeurs für die Einschaltung eines Confirming House 151

II. Die Gründe des Herstellers für die Einschaltung eines Confirming House 154

E. ZUSAMMENFASSUNG 157

Vorbemerkungen: AUFGABE UND METHODISCHER WEG DER UNTERSUCHUNG

Der technische Fortschritt, die politische und wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen Länder haben zu einem ständigen Anwachsen des internationalen Warenaustausches geführt. Die Formen des zwischenstaatlichen Handelsverkehrs mussten den stetig steigenden Anforderungen angepasst werden und haben sich auf diese Weise ebenfalls ständig weiterentwickelt. Dabei liegt es nahe, dass ein Land mit einem so grossen Anteil am Welthandel, wie Grossbritannien, eine relativ weitgehende Spezialisierung der am Aussenhandel beteiligten Unternehmungen erreicht hat. Der hohe Grad der Spezialisierung ist nicht zuletzt auch durch die Entwicklung besonderer Geschäftsformen verursacht worden, die aus der speziellen Aussenhandelssituation Grossbritanniens heraus entstanden sind.

Aus der kolonialgeschichtlich gewachsenen engen politischen und wirtschaftlichen Verbindung mit einem grossen Teil überseeischer Gebiete und Länder hat sich in Grossbritannien das Confirming House als ein Typ des Überseehandelshauses[1] entwickelt, der auch deutschen Exporteuren, d.h. Exporthandels- und Industrieunternehmen wertvolle Dienste zu bieten vermag[2].

---

1) Unter "Überseehandelshaus" wird hier ganz allgemein eine Unternehmung verstanden, die sich auf den Handel mit Übersee spezialisiert hat. Ob diese Unternehmung in Übersee eine Niederlassung, Tochtergesellschaft oder lediglich einen Vertreter unterhält, soll dabei unbeachtet bleiben.

2) Als nach der Korea-Hausse die Gewährung günstiger Zahlungsziele wieder den Wettbewerb auf den überseeischen Märkten verschärfte, zeigte sich, dass durch Kriegsfolgen stark kapitalgeschwächte deutsche Exporteure ihre Geschäfte nach Übersee über englische Confirming Houses abwickelten. Dabei nahmen die Confirming Houses dem deutschen Lieferanten die mit dem Überseegeschäft verbundenen Risiken und die an den Abnehmer erforderliche Kreditgewährung ohne Obligo des Lieferanten ab. Vgl. Handelsblatt Jg. 7, Nr. 59, 21.5.52.

Die Anwendbarkeit des Confirming-Geschäfts wird neuerdings auch in der deutschen Exportwirtschaft diskutiert[3], nachdem Londoner Confirming Houses dazu übergegangen sind, in deutschen Handelsplätzen Zweigniederlassungen und Vertretungen zu errichten. Bei dem ständigen Bemühen um die Erhaltung und Ausweitung der Exportmärkte erscheint daher die Kenntnis der von dem Confirming House angewandten Aussenhandels- und Finanzierungsmethoden zumindest aber auch aus Wettbewerbsgründen nützlich.

In dieser Arbeit sollen die Funktionen des Confirming House, die rechtlichen Grundlagen der üblicherweise mit dem Confirming House verbundenen Geschäftsformen sowie deren Risiken und Kosten und die Bedeutung des Confirming House und seiner Funktionen im Handelsverkehr mit überseeischen Ländern untersucht werden. Der Verfasser stützt sich hierbei im wesentlichen auf Auskünfte und Unterlagen von Exporthandels- und Industrieunternehmen in London, Birmingham, Hamburg und Düsseldorf, von Banken, Reedereien, Schiffsmaklern und Spediteuren in London und Hamburg, der Handelskammern London und Hamburg, sowie auf Auskünfte und Unterlagen der britischen staatlichen und der privaten Exportkreditversicherung, der Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Hamburg, und dem Board of Trade, denen für ihr Entgegenkommen gedankt sei.

Besonderer Dank gebührt dem verehrten Lehrer des Verfassers, Herrn Professor Dr. Reinhold Henzler, Hamburg, der das Zustandekommen dieser Arbeit weitgehend gefördert hat. Nicht zuletzt sei an dieser Stelle auch Herrn Professor J.S.G.Wilson, Hull, Mr. H.C.Hillmann, M.A., Leeds, sowie dem Institute of Export, London und dem Institute of Bankers, London, für ihre Hilfe bei der Erschliessung von Quellenmaterial gedankt.

---

3) Vgl. Klaus Eckardt, Neue Finanzierungsmöglichkeiten für Exporte nach Südafrika, in: Afrika, 2.Jg.1960, Heft 1 S. 33 f.

Wenn einleitend das Confirming House als ein "Typ" des Überseehandelshauses bezeichnet worden ist, so wird davon ausgegangen, dass es in der betriebswirtschaftlichen Praxis zahlreiche Spielarten von Überseehandelshäusern gibt. Die einzelnen Überseehandelshäuser unterscheiden sich voneinander durch ihre Geschichte, ihre Betriebsgrösse, ihre Rechtsform, die Art der von ihnen durchgeführten Geschäfte, die damit verbundenen Funktionen und Risiken, sowie durch die von ihnen gehandelten Waren, um nur einige der zahlreichen Unterscheidungsmerkmale zu nennen. Um aber die in der Praxis vorkommenden zahlreichen Formen in ihrer Vielfalt zu erfassen, muss die Vielzahl der Erscheinungen nach bestimmten Gesichtspunkten geordnet werden[4]. Als Merkmale sollen hierbei die für das Confirming House charakteristischen Geschäftsformen und die mit deren Anwendung für das Confirming House verbundenen Funktionen, Risiken und Kosten dienen. Als weiteres Merkmal tritt das Entgelt für die Handels- und Dienstleistung des Confirming House hinzu. Die Merkmale sollen dabei lediglich als Mittel zur Umschreibung und Veranschaulichung dienen und ergeben nicht durch Zusammenrechnung bereits den Typus, da sie immer nur eine Auswahl bedeuten können[5]. Vielmehr ist zu berücksichtigen, "dass das Leben nur selten reine Typen hinstellt und ständig fliessende Übergänge ausbildet[6]".

Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass zum Typ der als "Confirming House" bezeichneten Unternehmungen als Merkmale die mit diesem Typ des Überseehandelshauses üblicherweise verbundenen Geschäftsformen gehören.

---

4) Vgl. C.Eisfeld, Zur Lehre von der Gestaltung der Unternehmung, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 3.Jg., 1951, S.289.
5) Vgl. C.Eisfeld, a.a.O., S.303.
6) Siehe E.Schäfer, Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, 2.Aufl., Köln, 1950, S.62.

Als "Geschäft" wird dabei ein auf wirtschaftliche Zwecke gerichteter Vertrag verstanden, durch den sich ein Unternehmen verpflichtet, für ein anderes oder mehrere andere Unternehmen gegen Entgelt Leistungen[7] zu erbringen oder von diesem Leistungen abzunehmen. Die Vertragsfreiheit und die heute im Handelsverkehr üblichen Formen bieten den im Handel tätigen Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten für ein bestimmtes Geschäft die zweckentsprechende Form zu suchen und zu gestalten. Welche der vielen möglichen Formen von den Vertragspartnern gewählt wird, hängt von der Art und Menge der Handelspartner und ihrem Verhältnis zueinander, sowie - besonders im internationalen Handelsverkehr - von der Marktsituation ab, die durch die "kulturellen, religiösen, politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen .. Unterschiedlichkeiten des Standes und der Entwicklung in den einzelnen Volkswirtschaften"[8] beeinflusst wird.

Diese Untersuchung soll durch die Darstellung der für das Confirming House charakteristischen Geschäftsformen, und der damit verbundenen Funktionen zugleich den engen Zusammenhang zwischen dem Handelsverkehr und der in ihn hineingestellten Unternehmung verdeutlichen. Zu diesem Zweck dient insbesondere der Abschnitt über die Bedeutung des Confirming House für den Handelsverkehr mit Übersee, die sich aus den Gründen für seine Einschaltung und der damit verbundenen Vor- und Nachteile für die Unternehmung ergibt, welche vom Confirming House Leistungen erhalten.

---

7) Über den Leistungsgedanken im Wirtschaftsverkehr siehe besonders K.Oberparleiter, Funktionen und Risiken des Warenhandels, 2.Aufl., Wien, 1955, S.1 ff. R.Henzler sieht in einem anderen Zusammenhang die "Erstellung von Leistungen" als eines der wesentlichen Merkmale der Betriebswirtschaft. Vgl. R.Henzler, Zur Frage der Unternehmungsidentität, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 26.Jg., 1956, S.96.

8) Vgl. G.Scheller, Eigenarten der Finanzierung von Überseegeschäften, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 21.Jg., 1951, S.366.

Die in den letzten Jahrzehnten in verstärktem Masse sich vollziehende Nivellierung der Handelstechnik hat bisher nicht dazu geführt, dass sich Confirming Houses in nennenswertem Umfange auch in anderen Ländern entwickelt haben. Deshalb beschränkt sich die vorliegende Untersuchung im wesentlichen auf die Darstellung des britischen Confirming House. Wie es zur Entstehung von Confirming Houses gekommen ist, mag durch einen kurzen Abriss der geschichtlichen Entwicklung des britischen Überseehandels erläutert werden.

B. DIE GESCHICHTLICHE ENTWICKLUNG DES BRITISCHEN ÜBERSEEHANDELS BIS ZUM CONFIRMING HOUSE

Der Aussenhandel in seiner ursprünglichen Form wurde nach den ältesten britischen Berichten von dem M e r c h a n t durchgeführt[9], wie auch heute noch der Überseekaufmann im Unterschied zum inländischen Grosshändler, dem "wholesale dealer" oder "dealer", in England bezeichnet wird[10]. Der Merchant kaufte heimische Waren ein, die wegen ihres reichlichen Vorrates zu niedrigen Preisen angeboten wurden, verlud sie auf eines seiner Schiffe und sandte sie nach Ländern, in denen sie vorteilhaft abgesetzt werden konnten. Dem Kapitän bzw. einem ihm beigegebenen Handelsmann, dem sogenannten Supercargo[11] oder Cargadeur[12], oblag der Verkauf der heimischen Erzeugnisse im fremden Land, sowie der Einkauf von Landesprodukten als Rückfracht. Dieses Geschäft, das sowohl das reine Tauschgeschäft (barter[13]) als auch die Zahlung des Gegenwertes in Edelmetallen zuliess, überdauerte Jahrhunderte und war - abgesehen von geringen Abweichungen - noch in der ersten Hälfte des 19.Jahrhunderts vorherrschend. Der Merchant dieser Periode war also Exporteur, Importeur und Reeder zugleich und trug sämtliche mit der Abwicklung dieses Geschäftes verbundenen Risiken, vom Einkauf der Exportwaren in England bis zur Rückkehr des Schiffes mit den Importwaren. Das aus dieser Zeit stammende englische Sprichwort "When my ship comes home"[14] gibt hierfür

---

9) Vgl. A.de V.Leigh, 1851-1951, A Century of British Commerce. Sonderdruck aus dem Journal of the Royal Society of Arts, Vol. XCIX, 23.12.1951, S.3 f.
10) Vgl. J.Hellauer, Welthandelslehre, Wiesbaden, 1954, S.149.
11) Vgl. K.Chr.Behrens, Betriebslehre des Aussenhandels, Essen, 1957, S.21.
12) Vgl. P.E.Schramm, Deutschland und Übersee, Braunschweig, 1950, S.240.
13) Vgl. W.Cunningham, The Growth of English Industry and Commerce During the Early and Middle Ages, 5.Aufl., Cambridge, 1910, (zit.Cunningham I) S.114 ff.
14) Vgl. A.de V. Leigh, a.a.O., S.3.

ein beredtes Zeugnis. Die Schaffung eines grossen Kolonialreiches und die frühzeitig, bereits am Ausgang des 18.Jahrhunderts einsetzende Industrialisierung Englands bewirkten ein starkes Anwachsen des britischen Überseehandels, das wiederum zu einer grundlegenden Wandlung der von den Merchants ausgeübten Funktionen besonders im 19.Jahrhundert führte.

Einzelne Merchants hatten soviel Kapital angesammelt, dass sie dazu übergingen, als A c c e p t a n c e H o u s e nicht nur Exporte von britischen Überseegebieten nach dem Mutterland und dem europäischen Kontinent zu finanzieren, sondern durch ihr Akzept auch kleineren britischen Exporteuren die Unterbringung von Kundenwechseln im Londoner Diskontmarkt zu erleichtern[15]. Spezielle Branchekenntnisse ermöglichten diesen Häusern, über die Finanzierung der reinen Warenbewegung hinaus auch die plantagemässige Gewinnung von Rohstoffen und deren Be- und Verarbeitung vorzufinanzieren, wobei die Plantage und die Ernte als Sicherheit dienten[16]. Mit der Entwicklung dieser beiden Geschäftsformen wurden einige kapitalkräftige Merchants zum sogenannten "M e r c h a n t B a n k e r"[17].

Der Übergang vom Segel- zum Dampfschiff machte die Schiffahrt von der Gunst des Windes unabhängig und schuf die technischen Voraussetzungen für einen regelmässigen Liniendienst. Seit Mitte des 19. Jahrhunderts wurde daher der Reedereibetrieb aus den Aussenhandelsunternehmen ausgegliedert und verselbständigt[18].

---

15) Vgl. Unveröffentlichtes Manuskript eines Vortrages über Wege der Kreditbeschaffung, gehalten von Mr.A.E.Davies vor dem Chartered Institute of Secretaries, Birmingham, 1950 und auch A.de V.Leigh, a.a.O., S.4.

16) Vgl. J.H.Lockie, The Merchant Banks, in: The Institute of Bankers in Scotland, Lectures 1953 - 54, S.22 ff.

17) Vgl. A.de V. Leigh, a.a.O., S. 4 f.

18) Nach C.Eisfeld, a.a.O., S.340 vollzog sich diese Entwicklung in Deutschland etwas später. Erst 1885 wurde z.B. die Reederei von der Handelsfirma C.Woermann getrennt und als Woermann-Linie verselbständigt. Die Gründung der Ost-Afrika-Linie erfolgte erst 1900, sodass die Ostafrika-Häuser erst von dieser Zeit ab die Güterbeförderung mit eigenen oder gecharterten Schiffen aufgeben konnten.

Die Zusammenstellung der Schiffsladungen und die Andienung der Frachtgüter erfolgte weiterhin durch die Merchants. Daneben aber entstanden auch selbständige Speditionsfirmen (forwarding agents) und Schiffsagenturen (shipping agents).

Die schnellere und sichere Überwindung der Entfernungen verbunden mit der Einrichtung eines regelmässigen Liniendienstes der Seeschiffahrt ermöglichte nunmehr die Verschiffung auch kleinerer Warenmengen zu tragbaren Bedingungen und erleichterte kleineren, weniger kapitalkräftigen Firmen damit den Zugang zum Überseehandel. Mit der Ausgliederung des Reedereibetriebes aus den Aussenhandelsunternehmen entfiel aber auch die Notwendigkeit zum Handel in beiden Richtungen, dem sogenannten "two-way-trade"[19 a)], der mit dem Streben nach bestmöglicher Ausnutzung eigener oder gecharterter Schiffe des Handelsunternehmens verbunden war.

Die aus der kolonialgeschichtlichen Entwicklung und der frühzeitigen Industrialisierung Englands resultierende wachsende Nachfrage nach britischen Erzeugnissen brachte den englischen Merchants in zunehmendem Masse Einkaufsaufträge (indents) und wurde bestimmend für die einkaufsbetonte Struktur des britischen Exporthandels [19b)].

Ein Blick in die Geschichte britischer Aussenhandelsfirmen zeigt, dass ausser den alten Merchants, die bisher im wesentlichen Import- und Exporteigenhändler gewesen waren, insbesondere auch Grosshandelsfirmen mit branchemässig orientiertem Sortiment durch enge familiäre und freundschaftliche Verbindungen zu ausgewanderten Landsleuten mit deren Einkäufen in Europa als Agenten beauftragt wurden. Die Firma Keep Brothers Limited, Birmingham, wurde beispielsweise vor über 135 Jahren als Eisenwarengrosshandlung gegründet. Gegen Mitte des neunzehnten

---

19a) Vgl. G.T.MacEwan, Overseas Trade and Export Practice, London, 1938, S.153.

19b) Vgl. auch J.E.Schwenzner, Shipping-, buying- und Confirming-house, Formen des Grossraumhandels, in: Arbeitsberichte zur Marktforschung der Forschungsstelle für Allgemeine und Textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, 5.Heft, 1943, S.138-145.

Jahrhunderts wanderten nahe Verwandte der Firmeninhaber nach Melbourne, Sydney und Calcutta aus und errichteten dort eigene Unternehmen. Mit ihren Einkäufen in Europa betrauten sie naturgemäss die ihnen bekannte Firma in Birmingham. Die bei Keep Brothers einlaufenden Einkaufsaufträge aus Übersee nahmen im Laufe der Zeit derartig zu, dass die Firma bereits 1869 das Inlandgeschäft ganz aufgeben und sich ausschliesslich als Einkaufshaus betätigen konnte[20]. Ähnlich hat sich das Indent-Geschäft bei anderen Firmen in London, Birmingham und Liverpool entwickelt, wobei ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen überseeischen Abnehmern und der Firma im britischen Mutterland den Ausschlag gab[21]. Andere Einkaufshäuser wurden von Kaufleuten gegründet, die lange Jahre in Übersee tätig gewesen waren und nun für ihre Freunde und Verwandten in Übersee die Einkäufe vornahmen, wie beispielsweise I.Gundle von I.Gundle Limited, London oder Sir Charles Goode von Goode Durrant & Murray Limited, London[22]. Einkaufshäuser, die aus dem Binnengrosshandel hervorgegangen sind, übernehmen auch heute nicht nur den Einkauf von Handelsgütern, welche zu ihrem früheren Grosshandelssortiment gehörten, sondern führen - wie die anderen Buying Houses - jeden offenen überseeischen Einkaufsauftrag aus, der allgemein als "open indent"[23] - bezeichnet wird. Diese Buying Houses sind also reine Exporthandelsunternehmen. Sie beschränken sich auf den Handel in einer Richtung, den sogenannten "one-way trade" und erhalten von ihren überseeischen Auftraggebern eine Einkaufsprovision (buying commission).

---

20) Vgl. The Crabtree, hrsg. von J.A. Crabtree & Co. Ltd., Walsall, Vol.14 No.3, May 1952, S. 81 ff.
21) Vgl. besonders die Jubiläumsschriften der Firmen Geo. H.Penneys & Co. Ltd., London, 1949, E.Whiteaway & Co, London,1948, sowie die Firmengeschichte von W.A.Sparrow & Co, Limited, veröffentlicht in: The Crabtree, Vol. 14 No. 4, July 1952, a.a.O., S.118 f.
22) Vgl. The Crabtree, Vol. 14 No. 4, July 1952, a.a.O., S. 121 f.
23) Vgl. auch W.W.Syrett, Finance of Oversea Trade, 3.Aufl., London, 1957, S.9; und G.T.MacEwan, a.a.O., S.149.

Das Aufkommen der industriellen Massenerzeugung gleichartiger Fertigfabrikate verbunden mit dem aus der steigenden Fixkostenstruktur resultierenden Streben nach Beschäftigungssicherung, der Ausbau des Verkehrswesens und die Verbesserung der Markttransparenz durch Exportmarktinformationen[24] haben Industrieunternehmen in zunehmendem Masse veranlasst, durch Entsendung von Reisenden, die den importierenden Gross- und Einzelhandel regelmässig besuchen, und durch Vergabe von Alleinvertriebsrechten an überseeische Firmen den Absatz ihrer Erzeugnisse in Übersee selbst zu beeinflussen und den Goodwill ihrer Herstellermarke zu fördern. Bei derartigen direkt zustandegekommenen Aufträgen wird dem Lieferanten oftmals von dem Kunden vorgeschrieben, dass die Verschiffung der Ware nach den Weisungen einer bestimmten Firma in London zu erfolgen hat. Das Londoner Unternehmen, das in der Regel mit dem Buying House des überseeischen Auftraggebers identisch ist, kann in diesem Falle als "Shipper", "Merchant Shipper" oder auch "Shipping House" bezeichnet [25] werden.

Die Hersteller waren bei diesen Direktgeschäften nicht immer bereit, die besonderen Risiken des Überseehandels zu übernehmen und forderten häufig die Eröffnung eines Akkreditivs im Exportland. Da es den überseeischen Abnehmern jedoch oftmals am Kapital oder aus Wettbewerbsgründen und später noch darzustellenden Sicherungsbedürfnissen[26] auch am Willen fehlte, den Kaufpreis bereits vor Beginn des Seetransportes zu entrichten, wandten sie sich an ihr Buying House in England, an das sie teilweise ohnehin durch langfristige Kontrakte für ihre Einkäufe in Europa gebunden waren. Das Einkaufshaus bestätigte dem Lieferanten seine Bereitschaft, die Zahlung

---

24) Über die einzelnen Faktoren, die den Direktexport der Industrieunternehmen begünstigen, siehe R.Henzler, Über die Tendenz zum Direktexport, in: ZfB, 26.Jg. 1956, S.344 ff.

25) Vgl. auch J.E.Schwenzner, Shipping-, Buying- und Confirming-House, Formen des Grossraumhandels, in: Arbeitsberichte zur Marktforschung der Forschungsstelle für Allgemeine und Textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, 5.Heft, 1943, S.139

26) Siehe S. 72 ff.

des Kaufpreises vor oder bei Verschiffung und die exporttechnische Abwicklung dieser bereits placierten Aufträge (closed indents)[27] zu übernehmen. Auf diese Weise entwickelte sich aus dem Merchant einerseits und dem produktionsorientierten Dealer andererseits über das Buying und Shipping House das Confirming House.

27) Die bereits placierten Aufträge werden allgemein "closed indents" genannt. Vgl. G.T.MacEwan, a.a.O., S.149, und W.W.Syrett, a.a.O., S.7.

C. DAS WESEN DES CONFIRMING HOUSE

I. Der Begriff "Confirming House"

a) Die Geschäftsformen des Confirming House

Der Ausdruck "Confirming House" dient zur Bezeichnung eines Überseehandelshauses, welches "Bestätigungen" oder "Bekräftigungen"[28] vornimmt. Er hebt damit ein Merkmal hervor, durch das sich das Confirming House von anderen Typen des Überseehandelshauses unterscheidet und weist zugleich auf die Durchführung einer besonderen, als "Confirming" bezeichneten Art von Geschäften hin. Das mag leicht zu der Vorstellung verleiten, ein Confirming House sei eine Unternehmung, welche sich ausschliesslich mit der Durchführung von Confirming-Geschäften befasst. Diese Vorstellung lässt sich jedoch nicht durch Beispiele aus der Praxis belegen[29]. Vielmehr bearbeiten die als "Confirming House" bezeichneten Handelsunternehmen stets auch andere Geschäftsformen neben dem Confirming-Geschäft. Typisch für das Confirming House ist dabei die Verbindung des Confirming-Geschäfts mit dem Buying-Geschäft[30], die sich aus der im vorhergehenden Abschnitt dargestellten geschichtlichen Entwicklung erklärt. Das Buying-Geschäft, durch die

---

28) "to confirm" wird im Shorter Oxford Dictionary, herausgegeben von C.T.Onions, Oxford 1953, Vol.I, S.367 mit "The action of making firm or sure, strengthening, settling, establishing", im Concise Oxford Dictionary of Current English (bearbeitet von H.W.Fowler und F.G.Fowler nach dem Oxford Dictionary), 3.Auflage, Oxford, 1949, S.236 mit "establish more firmly; ratify; corroborate" umschrieben und bedeutet nach Cassell's German and English Dictionary von Karl Breuer, überarbeitet und erweitert von I.Heron Lepper und Rudolf Kottenhahn, 8.Auflage, London 1949, S.117 "bekräftigen, (be) festigen, bestärken, bestätigen".

29) Den zuständigen Organisationen der britischen Exportwirtschaft, den vom Verfasser aufgesuchten Londoner Banken und Exporteuren war kein Unternehmen bekannt, das ausschliesslich Confirming-Geschäfte bearbeitet.

30) Das Shipping-Geschäft kommt als selbständige Geschäftsform von Aussenhandelsunternehmen verhältnismässig selten vor. Vielmehr enthalten die Kontrakte, die eine Abwicklungdes Exportgeschäftes über ein Confirming House vorsehen, häufig die Bedingung, dass die Verschiffung der Ware den Weisungen des Confirming House entsprechend zu erfolgen hat. Daher wird die

Bearbeitung von "open indents" gekennzeichnet, war die ältere der beiden Geschaftsformen und zog durch die engen Bindungen zwischen dem überseeischen Auftraggeber und dem Einkaufshaus in England, die auch beim Confirming-Geschäft gegeben ist, das Confirming-Geschäft mit der Bearbeitung von "closed indents" nach sich. Beide Geschäftsformen weisen viele gemeinsame Merkmale auf und unterscheiden sich im wesentlichen durch die Einkaufsfunktion einerseits und die Bestätigungs- oder Sicherungsfunktion andererseits. Aber selbst diese Unterschiede können je nach den im Einzelfalle vereinbarten Geschäftsbedingungen sehr gering sein[31], so dass auch aus Gründen der Wirtschaftlichkeit das Confirming House bestrebt sein muss, neben dem Confirming-Geschäft das Buying-Geschäft zu bearbeiten. Doch kommen gelegentlich auch Verbindungen des Confirming-Geschäfts mit anderen Geschäftsformen vor, wie dem Exporteigenhandels- oder dem Verkaufskommissions- bzw. dem Verkaufsagenturgeschäft. Ob allerdings die Bearbeitung dieser Geschäftsformen neben dem Confirming-Geschäft mit der besonderen Interessenlage des Confirming House zu vereinbaren ist und wieweit sich hieraus Interessenkonflikte ergeben, wird noch zu untersuchen sein[32].

Wenn der Begriff "Confirming House" verwendet wird, ist daher zunächst zu prüfen, in welchem Zusammenhang er benutzt wird und welche Funktionen er überdeckt. Dem jeweiligen Zweck entsprechend könnte ein Handelsunternehmen einmal als "Merchant House", ein weiteres Mal als "Buying House" und ein drittes Mal als "Confirming House" bezeichnet werden, je nachdem, ob in dem betreffenden

---

Durchführung der Verschiffung im Rahmen dieser Untersuchung als Teilfunktion des Confirming House behandelt. Vgl. S. 119 f.

31) Vgl. S. 18.

32) Über die Vereinbarkeit anderer Geschäftsformen des Überseehandels mit dem Confirming-Geschäft im Hinblick auf die besondere Interessenlage des Confirming House siehe S. 152 und 158.

Zusammenhang das Exporteigenhandels-, das Buying- oder das Confirming-Geschäft betrachtet werden soll. In dem Falle wurde der Ausdruck "Confirming House" lediglich auf die Bearbeitung einer bestimmten Geschäftsform, nämlich des Confirming-Geschäfts, durch das betreffende Unternehmen hinweisen. Dem allgemeinen Sprachgebrauch entsprechend wird jedoch der Ausdruck "Confirming House" für ein Handelsunternehmen verwandt, das eine bestimmte Kombination von Geschäftsformen aufweist, nämlich des Buying- mit dem Confirming-Geschäft[33]. Diese für das Confirming House charakteristische Kombination der beiden Geschäftsformen soll auch bei der nachstehenden Untersuchung zugrundegelegt werden. Eine Beschränkung auf die Darstellung des Confirming-Geschäfts hiesse an der Wirklichkeit vorbeigehen und diejenigen Funktionen von der Betrachtung ausschliessen, die das Confirming House in den Stand versetzen, das Confirming-Geschäft sicherer und wirtschaftlicher durchzuführen.

Die enge Verbindung zwischen Confirming- und Buying-Geschäft und die fliessenden Grenzen zwischen beiden Geschäftsformen geben häufig zu Verwechselungen Anlass. Daher scheint es zweckmässig, beide Geschäftsformen anhand von praktischen Beispielen darzustellen.

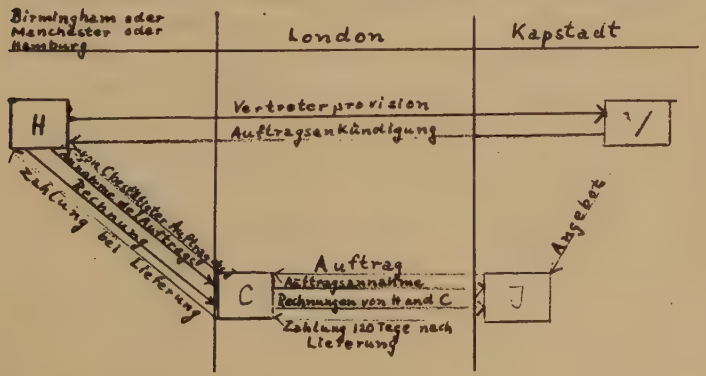
1.) Das Confirming-Geschäft, dargestellt an praktischen Beispielen.

Ein Unternehmer der Rundfunkindustrie (H) hat für den Vertrieb seiner Geräte in der Südafrikanischen Union einen Vertreter (V) bestellt, der den importierenden Gross- und

---

33) So auch W.W.Syrett, a.a.O., S.7 ff; G.T.MacEwan verwendet allerdings für ein Handelsunternehmen, das "open" und "closed indents" bearbeitet, den Ausdruck "Indent House" und gebraucht den Ausdruck "Confirming House" überhaupt nicht, vgl. a.a.O., S.149. Er befindet sich mit der Bezeichnung "Indent House" im Gegensatz zu L.Triegler, der hierunter ein autochthones Handelshaus in Asien versteht, welches sich um die Unterbringung von Indents direkt bei ausländischen Lieferanten oder über deren Vertreter (indent agents) bemüht. Siehe L.Triegler, Handbuch der Welthandelstechnik, Wien, 1955, S.217.

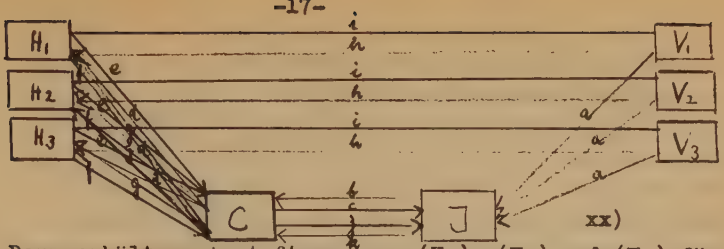
Einzelhandel in Kapstadt aufsucht und auf die technischen und wirtschaftlichen Vorzüge der von (H) hergestellten Geräte hinweist. Der Importeur (I) erklärt sich bereit, 15 Geräte mit einem Gesamtwert von £ 4oo abzunehmen. (I) sendet nunmehr der Firma (C) in London, welche für ihn als Confirming House arbeitet, den Auftrag über den Kauf von 15 Rundfunkgeräten im Werte von £ 4oo beim Hersteller (H) und ersucht (C), den Auftrag nach Prüfung der Wettbewerbsfähigkeit der Bedingungen (H) gegenüber zu bestätigen und die Abwicklung des Geschäftes unter Einräumung der Zahlungsbedingung "Dokumente gegen Akzept 12o Tage dato Dampferankunft in Kapstadt (D/A)" zu übernehmen. Nach Prüfung des Preises und der übrigen dem Importeur (I) vom Vertreter (V) genannten Geschäftsbedingungen sowie der bisherigen Kreditinanspruchnahme durch den Importeur (I) nimmt das Confirming House (C) den Bestätigungsauftrag durch schriftliche Erklärung gegenüber (I) an. (C) übermittelt dann dem Lieferanten (H) den Auftrag von (I) und bestätigt ihn mit dem Versprechen, die Zahlung des Kaufpreises bei Vorlage der Faktura und der Versand- bzw. Verschiffungsdokumente zu leisten. (C) behält sich in der Regel vor, den Termin der Verschiffung und das Schiff, auf das die Ware verladen werden soll, selbst zu bestimmen; denn die Verschiffung und eventuell auch die exportgerechte Verpackung, sowie die Seeversicherung wird im allgemeinen durch das Confirming House veranlasst. Die Annahme des bestätigten Auftrages lässt sich das Confirming House durch (H) schriftlich avisieren. Nach Meldung der Versandbereitschaft weist (C) (H) an, auf welches Schiff



die Wäre an einem bestimmten Termin zu verladen ist. Bei Vorlage der Versand- bzw. Verschiffungsdokumente und nach Erfüllung der sonstigen Auftragsbedingungen durch (H) lässt (C) den Kaufpreis durch seine Bank dem Lieferanten anweisen und sendet dem Importeur (I) seine Rechnung, der die Originalrechnung des Lieferanten beigefügt ist und zieht auf (I) eine Tratte mit einer Laufzeit von 12o Tagen dato Dampferankunft in Kapstadt.

Diese Art der Durchführung des Confirming-Geschäfts ist am häufigsten anzutreffen. Gelegentlich kommt es jedoch auch vor, dass der Importeur (I) den Auftrag direkt an den Lieferanten (H) mit dem Bemerken sendet, der Auftrag werde noch von dem Confirming House (C) bestätigt. Eine Kopie dieses Indents wird mit gleicher Post dem Londoner Confirming House zugestellt, das nach der üblichen Prüfung die Bestätigung vornimmt und die Anweisung für die Verschiffung erteilt. Erst nach Empfang des Bestätigungsbriefes von (C) geht (H) an die Erfüllung des Auftrages. Dieser Weg wird jedoch von den überseeischen Bestellern seltener beschritten, da sie nicht in jedem Falle mit einer Bestätigung durch ihr Confirming House rechnen können. Häufig tritt anstelle des britischen Herstellers auch ein kontinentaleuropäischer Exporthändler oder Hersteller als Lieferant auf.

In der Regel erteilt der überseeische Importeur (I) zu gleicher Zeit Aufträge an mehrere Lieferanten (H_1), (H_2) und (H_3), die alle über sein Londoner Confirming House (C) durchgeführt werden. Nach Möglichkeit richtet das Confirming House es dann so ein, dass alle drei Lieferungen mit demselben Dampfer verschifft werden können. Als Shipper bucht es den entsprechenden Frachtraum, erledigt die üblichen mit dem Warenexport verbundenen Formalitäten und benachrichtigt die einzelnen Lieferanten über den Namen und den Abgang des Schiffes.



Dann erhält es im Auftrage von (H_1), (H_2) und (H_3) für die drei Lieferungen die Konnossemente ("Bills of Lading") ausgehändigt gegen Zahlung der einzelnen Rechnungsbeträge nach Abzug der üblichen Handelsrabatte ("Trade Discounts") und Skonti ("Cash Discounts"). Desgleichen verauslagt das Confirming House die Fracht abzüglich eventueller Rabatte ("Freight Rebate"), sowie die Versicherungsprämien, Hafen- und Zollgebühren für den überseeischen Auftraggeber. (C) stellt dann seine Rechnung über die verauslagten Beträge auf, fügt als Anlagen die Originalrechnungen der einzelnen Lieferanten bei und zieht am Tage der Verschiffung einen Wechsel mit einer Laufzeit von 12o Tagen dato Sicht über die Gesamtsumme seiner Auslagen zuzüglich der vereinbarten Provision auf den Importeur (I). Diesen Wechsel übergibt (C) zusammen mit den Dokumenten der Bank des Kunden, die in London eine Zweigniederlassung unterhält, oder seiner eigenen Bank zum Einzug. Grössere Confirming Houses, die an den wichtigsten Überseeplätzen über Zweigniederlassungen oder eigene Büros verfügen, überlassen die Vorlage der Tratten zum Akzept gelegentlich ihrer eigenen Überseeorganisation. Aber auch diese überseeischen Niederlassungen oder Büros wählen der strafferen Handhabung wegen meistens den Weg über die Banken. Direkte Präsentation der Tratten und direkte Vornahme des Inkassos ohne Zwischenschaltung einer Bank sind zwar gelegentlich anzutreffen, können aber nicht als Regel angesehen werden.

---

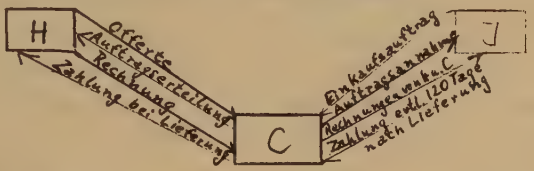
xx) a = Angebot
b = 3 Aufträge
c = Auftragsannahme
d = von C bestätigte Aufträge des I
e = Auftragsannahme
f = Rechnung
g = Zahlung bei Lieferung
h = Auftragsankündigung
i = Vertreterprovision
j = 3 Fabrikantenrechnungen und 1 Rechnung von C
k = Zahlung 12o Tage nach Lieferung

2.) Das Buying-Geschäft, dargestellt
an praktischen Beispielen

Solange das Confirming House Kopien oder Originale von "closed indents" des überseeischen Bestellers mit der Bestätigung versehen an den Lieferanten weiterreicht oder bereits direkt vom überseeischen Importeur an den Lieferanten erteilte Aufträge bestätigt, handelt es sich ohne jeden Zweifel um ein Confirming-Geschäft. Erhält nun das Confirming House einen Auftrag, der den Hersteller oder Lieferanten, sowie die gewünschte Ware genau bezeichnet, und das Confirming House überschreibt diesen Auftrag auf eigenem Briefbogen an den Hersteller und nennt den Auftraggeber (I) ohne dabei kenntlich zu machen, dass es als dessen "Agent" handelt, so liegt rechtlich ein Eigenkaufauftrag vor; desgleichen, wenn der überseeische Abnehmer in dem Auftrag des Confirming House an den Lieferanten ungenannt bleibt. In diesen beiden Fällen entfaltet das Confirming House keine eigene Einkaufsinitiative. Die Funktionen und Risiken des Confirming House sind diegleichen wie bei der Bestätigung eines "closed indent". Materiell könnte daher auch dieses Geschäft als Confirming-Geschäft bezeichnet werden, formell ist es jedoch als ein Einkaufs- oder Buying-Geschäft anzusehen.

Der typische Fall des Buying-Geschäfts stellt sich jedoch wie folgt dar:
Ein Importeur (I) in Melbourne sendet dem Confirming House (C) in Manchester einen "open indent" für den Einkauf einer bestimmten Qualität und Quantität von Tuchen mit bestimmter Färbung unter Angabe einer Preishöchstgrenze oder lediglich mit der Weisung an das Confirming House, die Ware zu günstigsten Bedingungen einzukaufen. Hier muss das Confirming House Einkaufsinitiative entwickeln und die günstigste Bezugsquelle herauszufinden

versuchen. (C) holt einige Offerten ein und erteilt auf Grund der am günstigsten hinsichtlich Qualität, Preis und sonstigen Lieferkonditionen erscheinenden Offerte den Auftrag im eigenen Namen.



Die weitere Abwicklung des Geschäftes wird dann wie beim Confirming-Geschäft vorgenommen, d.h. der überseeische Besteller erhält auch in diesem Falle die Originalfaktura des Lieferanten. In seinem Kaufauftrag nennt das Confirming House zuweilen den überseeischen Importeur, in manchen Fällen jedoch lediglich den überseeischen Markt, für den die Ware bestimmt ist.

Die Bestätigungen und Einkaufsaufträge werden gelegentlich auch vom Confirming House als "Agent" des überseeischen Auftraggebers abgegeben. Auf die rechtliche Bedeutung dieser Erklärungen wird in einem späteren Abschnitt ausführlich eingegangen[34].

b) Die Firmierung des Confirming House

Aus den bisherigen Ausführungen geht hervor, dass die als Confirming House bezeichneten Handelsunternehmen nicht nur das Confirming-Geschäft, sondern auch andere Geschäftsformen, in der Regel aber das Buying-Geschäft bearbeiten. Dabei mag zeitweilig diese, zeitweilig jene Geschäftsform im Vordergrund stehen. In Zeiten knappen Angebots wird dem Buying-Geschäft eine grössere Bedeutung beizumessen sein, als dem Confirming-Geschäft, weil das europäische Handelshaus die Liefermöglichkeiten der einzelnen Hersteller aus der Nähe besser überblicken

34) Vgl. S. 34 ff.

kann als der entferntere überseeische Auftraggeber und die direkten Angebote der Lieferanten in Übersee zurückgehen. Es ist jedoch unüblich, die Firmenbezeichnung nach der jeweils überwiegend bearbeiteten Geschäftsform zu ändern. Eine häufige Änderung der Firmenbezeichnung verbietet sich schon deshalb, weil Geschäftspartner des Confirming House, mögen sie Lieferanten oder überseeische Abnehmer sein, mit dem Firmennamen eine ganz konkrete Vorstellung verbinden, die durch derartige Änderungen negativ beeinflusst werden könnte. Es liesse sich hier eine Reihe von Beispielen aufführen, in denen selbst bei einer Übernahme von Confirming Houses durch andere Confirming Houses die alten Firmennamen und Bezeichnungen der übernommenen Firmen bestehen geblieben sind, um den Goodwill dieser Firmen auf bestimmten Märkten zu erhalten.

Diese Abneigung gegen Änderungen der Firmenbezeichnung erklärt auch, warum Confirming Houses teilweise eine neutrale Firmierung gewählt haben, wie etwa "The Mercantile Company Ltd." oder "Wm.ABC & Co Ltd., Exporters to South-East- und Westafrican Markets" oder aber die alte Firmenbezeichnung beibehielten, obwohl sich ihre Funktionen gewandelt haben und sich nicht mehr mit der Firmierung decken, wie z.B. "The Merchant Trading Corporation for Australia and New Zealand Ltd.". Das wird beispielsweise aus einer Erhebung deutlich, die im Jahre 1943 unter den Mitgliedern der "Australian & New Zealand Shippers' Association" durchgeführt worden ist. Diese Erhebung ergab, dass sich ca. 9o% der Mitglieder in ihren Briefköpfen als "Merchants", "Export Merchants" oder "Merchant Shippers" bezeichneten und in Wirklichkeit nachweislich als Confirming House tätig waren. Andere Confirming Houses haben hingegen in Zusätzen zum Firmennamen die einzelnen von ihnen ausgeübten Funktionen gekennzeichnet, wie z.B, "A.N. Exporter & Co. Ltd., Buyers, Confirmers and Shippers to South Africa, Australia and New Zealand", "Geo. Smith & Co. Ltd., European Buying

Office for Africa and Australia" oder "John Penneymaker & Co. Ltd., Buying and Confirming Agents"[35]

Daraus ergibt sich, dass man in sehr vielen Fällen aus der Firmenbezeichnung allein nicht erkennen kann, ob es sich um ein Confirming House handelt oder nicht. Es bleibt daher immer im Einzelfalle zu prüfen, ob die in den folgenden Abschnitten dargestellten Merkmale des Confirming House gegeben sind.

35) Die hier aufgeführten Zusätze zu Firmennamen sind Briefköpfen, Werbeanzeigen und Adressbüchern entnommen. Die Firmennamen hingegen sind erdacht und nicht mit denen bestehender Firmennamen identisch.

II. Der Standort und Wirkungsbereich des Confirming House

a) Der Standort

Die im Abschnitt I dargestellten praktischen Beispiele des Confirming- und des Buying-Geschäfts lassen folgende, in späteren Abschnitten noch eingehend zu behandelnde Aufgaben des Confirming House erkennen:

1.) Einkauf von Waren im Auftrage überseeischer Abnehmer;
2.) Sicherung des Lieferanten durch Abgabe eines Zahlungsversprechens bzw. durch Erteilung eines eigenen Auftrages, sowie Sicherung des überseeischen Auftraggebers gegen Kontraktbrüchigkeit des Lieferanten;
3.) Organisatorische Abwicklung des Exportgeschäftes nach Übersee;
4.) Kreditierung des Kaufpreises sowie sonstiger Auslagen für Versicherung und Verschiffung der Ware an seinen überseeischen Auftraggeber.

Die Möglichkeit zur sicheren und schnellen Durchführung dieser Aufgaben bei grösstmöglicher Kostenersparnis stellen zugleich die wesentlichen Faktoren dar, die den Standort des Confirming House bestimmen. Die Durchführung des Wareneinkaufs bedingt, dass das Confirming House seinen Sitz an einem Platz hat, der einen guten Überblick über den Beschaffungsmarkt ermöglicht. Die Notwendigkeit häufiger persönlicher Besuche des Einkäufers bei den wichtigsten Lieferanten erfordert, abgesehen von besseren Dispositionsmöglichkeiten, auch aus Kostenersparnisgründen eine möglichst grosse räumliche Nähe zum Beschaffungsmarkt. Diese Einkaufsorientierung begründet neben der Tatsache, dass eine Reihe von Confirming Houses aus dem Sortimentgrosshandel hervorgegangen sind[36], den Sitz von

---

36) Vgl. S. 8 f.

Confirming Houses in binnenländischen Industriezentren wie Birmingham, Manchester und Bradford.

Die Sicherung des Lieferanten durch Abgabe eines Zahlungsversprechens bzw. durch Erteilung eines eigenen Auftrages bedingt, dass das Confirming House seinen Sitz im Lieferlande oder einem dritten Lande hat, in dem der Lieferant ohne Schwierigkeiten sein Recht verfolgen kann und in dem nicht mit überstürzten, unvorhersehbaren handels- und währungspolitischen Massnahmen, welche die Kontrakterfüllung seitens des Confirming House beeinträchtigen könnten, zu rechnen ist. Diese Voraussetzungen sind bei einem Sitz des Confirming House in Grossbritannien für den britischen Lieferanten und im allgemeinen auch für den kontinentaleuropäischen Lieferanten gegeben.

Die Sicherung des überseeischen Abnehmers gegen Kontraktbrüchigkeit des Lieferanten, soweit sie vom Confirming House durchgeführt werden kann[37], erfordert eine relativ grössere Nähe zum Beschaffungsmarkt, als sie beim überseeischen Auftraggeber gegeben ist. Eine wirksame Durchführung dieser Aufgabe ohne grösseren Kostenaufwand ist immer dann möglich, wenn der Standort des Confirming House sich unmittelbar am Warenweg, d.h. am Abgangsort oder an einem Umschlagplatz, befindet. Das Vorhandensein von Schiedsgerichten und ordentlichen Gerichten mit umfassender Sachkenntnis der Usancen des Handelsverkehrs mit Übersee, wirkt sich auch im Hinblick auf die Sicherungsfunktion - wenn auch nur sekundär - auf die Wahl des Standortes aus. Die organisatorische

---

37) Im einzelnen siehe S. 79 ff.

Abwicklung des Exportgeschäftes nach Übersee bedingt einen ständigen Kontakt mit Reedereien bzw. - soweit das Confirming House über keine eigene Speditionsabteilung verfügt - mit Spediteuren, sowie mit Versicherungsgesellschaften, der am günstigsten in Hafenplätzen, wie z.B.London[38] und Liverpool anzutreffen ist. Ein für den Überseeverkehr bedeutsamer Hafenplatz hat darüber hinaus auch den Vorteil der leichteren Beschaffungsmöglichkeiten von beglaubigten Konsulatsfakturen.

Die Ausübung der für die Durchführung des Confirming-Geschäfts bedeutsamen Kreditfunktion schliesslich setzt das Vorhandensein eines eng mit Übersee verbundenen Bankenapparates, sowie eines funktionsfähigen Devisen- und Diskontmarktes voraus.

Wieweit dieser oder jener der angeführten Standortfaktoren bei der Bestimmung des Standortes für Confirming Houses den Ausschlag gegeben hat, lässt sich im einzelnen schwer feststellen.

Eine exakte Statistik über die regionale Verteilung der Confirming Houses wurde bisher nicht aufgestellt. Ein im Jahre 1951 erstmals in Grossbritannien vom Board of Trade unter dem Statistics of Trade Act, 1947, durchgeführter "Census of Distribution and Other Services" hat hinsichtlich der Anzahl, des Umsatzes und der regionalen Verteilung der als Confirming House arbeitenden Unternehmungen zu keinem Ergebnis geführt. Der Ende 1955 erschienene Bericht über diese Handels-

---

38) Die Bedeutung des Londoner Frachtenmarktes und des Londoner Versicherungswesens ergibt sich schon aus dem Vorhandensein einer besonderen Frachtenbörse, der Baltic and Mercantile Shipping Exchange, bzw. der Corporation of Lloyd's. Vgl. P.Bareau, a.a.O., S.39 bzw. S.42.

enquete erwähnt lediglich, dass die Confirming-Aktivität nicht Gegenstand spezieller Erhebungen gewesen sei[39].

Eine vorsichtige Schätzung der Buying-Houses wurde daher durch Auszählung der in "The Mercantile Year Book and Directory of Exporters in London, Manchester, Liverpool, Birmingham, Glasgow, Bradford & other Centres, 1955[40]" angegebenen Firmen vorgenommen, wobei lediglich diejenigen britischen Firmen berücksichtigt wurden, die gleichzeitig als Einkaufsvertretung mehrerer in Übersee ansässiger Firmen verschiedenen Namens angegeben sind. In Grossbritannien befindliche Einkaufsbüros überseeischer staatlicher oder kommunaler Einrichtungen und Buying Agencies, die lediglich zwischen Konzernunternehmen bestehen und aus den Firmennamen erkennbar waren, wurden ausgeklammert, da es sich bei deren Geschäften fast ausschliesslich um Buying-Geschäfte handeln dürfte. Selbst wenn berücksichtigt werden muss, dass das Mercantile Year Book nicht alle als Einkaufshaus überseeischer Firmen tätigen britischen Exporteure enthält und nicht alle als Einkaufshaus arbeitenden britischen Exporteure unbedingt auch als Confirming House anzusprechen sind, dürften die nachstehenden Verhältniszahlen über die regionale Verteilung der Einkaufshäuser in Grossbritannien auch Aufschluss über die Standorte der Confirming Houses geben:

---

39) Vgl. Census of Distribution and Other Services 1950 Vol. III Wholesale Trades, London, H.M.St.O. 1955, Appendix C. S.189.

40) Hrsg. Lindley-Jones and Brother, Ltd., London. Das "Mercantile Year Book" enthält ein umfangreiches Verzeichnis überseeischer Firmen - geordnet nach Städten, Ländern und Kontinenten - unter Angabe ihrer britischen Einkaufsvertretungen sowie ein Verzeichnis britischer Exporteure - geordnet nach den im Titel erwähnten Handelsplätzen.

Standort	Anzahl der Hauptniederlassungen	Anzahl der[41] Zweigniederlassungen	Zusammen	In v.H. der Gesamtsumme
I	II	III	IV	V
London	7o9	6	715	78,7
Manchester	78	9	87	9,6
Birmingham	39	1	4o	4,4
Liverpool	19	1	2o	2,2
Glasgow	17	-	17	1,9
Bradford	7	-	7	o,8
Andere Bezirke	22	-	22	2,4
	891	17	9o8	loo,o

Aus dieser Übersicht kann gefolgert werden, dass ca. 2o% der Confirming Houses einen einkaufsorientierten Standort gewählt haben. Das gilt besonders für die in Birmingham und Bradford ansässigen Häuser, welche die Ware nicht unmittelbar von ihrem Standort aus verschiffen können. Aus der Geschichte einzelner Confirming Houses, wie z.B. derjenigen der Firma W.A.Sparrow & Co. Limited, London[42], geht hervor, dass sie ursprünglich als Fachgrosshändler des Binnenhandels ihren Standort in Produktionsnähe hatten, dann aber mit der Zunahme ihres Überseegeschäftes nach London abwanderten. Die Agglomeration von rd. 8o% der Confirming Houses in London erklärt sich daraus, dass dieser Platz fast alle der genannten Standortfaktoren unter günstigen Bedingungen in sich vereinigt. Hier befinden sich nicht nur ein Bankenapparat mit einem weitverzweigten Netz überseeischer Niederlassungen, die Trade Commissioners der Commonwealth-Länder und abhängigen Gebiete, welche jederzeit über den Stand der Einfuhr- und Zollgesetzgebung ihres Landes Auskunft erteilen können, hier laufen nicht nur ständig neueste Wirtschaftsnachrichten zusammen

41) Bei den Zweigniederlassungen handelt es sich um Firmen, deren Hauptniederlassung sich an einem anderen der in Spalte I angegebenen Plätze befindet.

42) Vgl. The Crabtree, Vol.14, No.4, July 1952 S.118.

und können im Rahmen der hier ansässigen Wirtschaftsverbände Erfahrungen ausgetauscht werden, hier besteht auch die Möglichkeit sich durch Vertretungen kontinentaleuropäischer Firmen über deren Angebot zu informieren.

Mit der zunehmenden Verselbstandigung bisher abhängiger britischer Gebiete und dem Rückgang von Zollpräferenzen für Lieferungen aus dem britischen Mutterlande hat sich in den Nachkriegsjahren auch der Anteil dritter Lieferländer am Warenimport dieser Gebiete erhöht. Da die Commonwealth-Länder und die abhängigen britischen Gebiete - wie im nächsten Abschnitt noch eingehend darzustellen ist - den Hauptanteil der Leistungen der Confirming Houses abnehmen, hat sich mit dieser Entwicklung auch der Standort der Confirming Houses verändert. Dieser Entwicklung, die sich in einer Verringerung des Marktanteils auswirken kann, nicht aber notwendigerweise auch einen Umsatzrückgang zur Folge haben muss, suchen die grösseren Confirming Houses durch Gründung von Zweigniederlassungen und rechtlich selbständiger Tochtergesellschaften in den grösseren Lieferländern zu begegnen. Aus den Geschäftsberichten der Tozer Kemsley and Millbourn (Holdings) Limited, London, für 1958 und der Goode Durrant & Murray (Consolidated) Limited, London, für 1958 geht hervor, dass seit einiger Zeit auch Zweigniederlassungen bzw. Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und der Bundesrepublik Deutschland unterhalten werden. Durch die Gründung von Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik dürfte auch den Impulsen Rechnung getragen werden, die von der Entwicklung des Unionmarktes auf dem europäischen Kontinent zu erwarten sind[43].

---

43) Über die Einflüsse supranationaler Marktgestaltung auf den Standort von Betriebswirtschaften siehe besonders R.Henzler, Die Marktunion - Eine betriebswirtschaftliche Wende, Köln und Opladen 1958, S. 26 ff.

b) Der Wirkungsbereich

Einleitend ist bereits erwähnt worden, dass sich das Confirming House auf Grund der kolonialgeschichtlich gewachsenen engen wirtschaftlichen Verflechtung Grossbritanniens mit seinen abhängigen und ehemals abhängigen Ländern und Territorien als besonderer Typ des britischen Überseehandelshauses entwickelt hat. Diese Feststellung lässt sich durch eine Auszählung der im Mercantile Year Book and Directory of Exporters, 1955[44], angegebenen überseeischen Firmen, die mit einem Buying-House in Grossbritannien in fester Geschäftsverbindung stehen, untermauern, wenn man davon ausgeht, dass die dort erwähnten Buying Agencies neben Buying-Geschäften auch Confirming-Geschäfte umfassen. Zu dieser Annahme berechtigt das zwangsläufige Nebeneinander von "open indents" und "closed indents", deren Bearbeitung das Confirming House übernehmen muss, wenn es seiner Aufgabe als verlängerter Arm seines überseeischen Auftraggebers auf dem europäischen Beschaffungsmarkt voll gerecht werden will. Wenn daher mit grosser Wahrscheinlichkeit angenommen werden kann, dass die im Mercantile Year Book angeführten Buying Houses auch als Confirming Houses zu bezeichnen sind, so muss einschränkend noch bemerkt werden, dass aus dem Quellenmaterial naturgemäss nicht ersichtlich war, ob die für das Confirming House charakteristische Sicherungsfunktion[45] von den angeführten Buying Houses ausgeübt wird. Das im Mercantile Year Book enthaltene Verzeichnis der Buying Agencies kann allerdings nicht unbedingt den Anspruch auf Vollständigkeit erheben, da nicht alle Firmen Wert auf Offenlegung ihrer Geschäftsverbindungen durch derartige

---

44) Vgl. Anmerkung 4o zu S.25.
45) Vgl. im einzelnen S. 6o ff.

Adressbücher legen. Unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen dürften die nachstehenden Zahlen, insbesondere aber die Verhältniszahlen Anhaltspunkte für den Wirkungsbereich der Confirming Houses geben. Buying Agencies, die lediglich zwischen Konzernunternehmen bestehen und aus den Firmennamen erkennbar waren, wurden wie auch im vorhergehenden Abschnitt ausgeklammert, da es sich bei deren Geschäften fast ausschliesslich um Buying-Geschäfte handeln dürfte.

	Anzahl der überseeischen Firmen, die nach dem Year Book 1955 mit folgender Anzahl britischer Buying Houses in fester Verbindung standen				Anzahl der Firmen insgesamt	In v.H.
Buying Houses	1	2	3	4 u.mehr		
Afrika	5.197	365	64	23	5.649	41,3
Asien	3.o28	374	72	44	3.518	25,7
Australien u.Neuseeland	2.675	128	18	2	2.823	2o,6
Amerika	1.637	59	5	-	1.7o1	12,4
	12.537	926	159	69	13.691	1oo,o

Diese Übersicht zeigt, dass die Auftraggeber britischer Buying Houses und damit - wie man annehmen darf - auch der Confirming Houses, ihren Sitz zu 41,3% in Afrika, zu 25,7% in Asien einschliesslich des Nahen und Mittleren Ostens, zu 2o,6% in Australien und Neuseeland, sowie der umliegenden Inseln ausschliesslich der indonesischen Inselgruppe, und zu 12,4% in Nord-, Mittel- und Südamerika haben. Bei einer Gliederung der Anzahl der überseeischen Auftraggeber insgesamt nach Gebieten und Ländern, welche früher einmal britisch waren, unter britischer Verwaltung standen oder heute noch stehen, ergeben sich folgende Zahlen:

Afrika	4.996
Asien	2.977
Australien und Neuseeland	2.816
Amerika	561
	11.35o

Daraus wird ersichtlich, dass der weitaus grösste Teil, d.s. etwa 82,9%, der überseeischen Auftraggeber von Buying und Confirming Houses ihren Sitz in Landern, die zum britischen Commonwealth gehören oder gehört haben, bzw. in abhängigen Gebieten Grossbritanniens haben. Als zahlenmässig stärkste Länder sind zu erwähnen:

	Anzahl der Auftraggeber	In v.H. der Gesamtzahl der überseeischen Auftraggeber
Union von Südafrika einschliesslich Südwestafrika, Betchuanaland, Basutoland und Swaziland	2.679	19,6
Indien	1.484	1o,8
Australien einschliesslich australischer Besitzungen im Pazifik	1.479	1o,8
Neuseeland einschliesslich neuseeländischer Besitzungen im Pazifik	1.29o	9,4
Kenya, Uganda, Tanganyika und Sansibar	1.115	8,1
Föderation von Rhodesien und Nyasaland	85o	6,2
Vereinigte Staaten von Amerika	449	3,3
Singapur und Föderation von Malaya	41o	3,o
Pakistan	367	2,7
Britisch-Westindien	325	2,4
Ceylon	281	2,1

Nach den vorstehenden Übersichten erstreckt sich der Wirkungsbereich der Buying und Confirming Houses vornehmlich auf Länder des englischen Sprachgebietes, die infolge ihrer engen geschichtlichen Bindung an Grossbritannien sich durch annähernd gleiche Rechtsverhältnisse auszeichnen, in denen auch die Rechtsverfolgung den britischen Confirming Houses keine grossen Schwierigkeiten verursacht, und schliesslich handelt es sich in der Hauptsache um Länder, welche dem Sterling-Gebiet an-

geschlossen sind, und bei denen die Gefahr einer Störung des Zahlungsverkehrs durch devisenpolitische Massnahmen verhältnismässig gering zu beurteilen ist.

In den wichtigsten Ländern dieses Wirkungsbereiches haben ausgewanderte britische Staatsangehörige Handels-, Industrie- und Plantageunternehmen errichtet, deren Einkäufe im britischen Mutterlande - wie bereits aufgezeigt wurde - zum Entstehen der Buying und schliesslich auch der Confirming Houses geführt haben. Mit dem Aufbau autochthoner Unternehmen hat sich der Kreis der Auftraggeber britischer Confirming Houses zum grossen Teil auch um diese erweitert.

Länder ausserhalb des Commonwealth und des britischen Einflussbereiches gehören in der Regel nur insoweit zum Wirkungsbereich der Confirming Houses, als die überseeischen Aufträge sich auf britische Erzeugnisse beziehen. Hamburger Exporteure haben beispielsweise wiederholt beobachtet, dass britische Confirming Houses nicht bereit waren, Aufträge aus den portugiesischen Überseeprovinzen deutschen Lieferanten gegenüber zu bestätigen.

Schliesslich ist noch zu erwähnen, dass die Confirming Houses sich zum Teil auf die Bearbeitung bestimmter überseeischer Märkte spezialisiert haben, während andere, vor allem die grösseren Häuser, nach allen Märkten arbeiten, in denen die Auftragsabwicklung durch Confirming Houses üblich ist. Einzelne Confirming Houses beschränken sich auch auf die Auftragsabwicklung für bestimmte Warengruppen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die aus dem Sortimentsbinnengrosshandel hervorgegangenen Firmen. Die Spezialisierung auf die Auftragsabwicklung bestimmter Warengruppen erklärt die aus den vorstehenden Übersichten hervorgehende Zusammenarbeit einzelner überseeischer Auftraggeber mit mehreren Confirming Houses.

III. Die rechtlichen Grundlagen des Buying- und Confirming-Geschäfts.

a) Die rechtlichen Voraussetzungen für das Buying- und Confirming-Geschäft in Grossbritannien.

Die rechtlichen Formen des Buying- und des Confirming-Geschäfts, sowie die rechtliche Stellung des Confirming House im Handelsverkehr richten sich im allgemeinen nach den britischen Rechtsverhältnissen. Das gilt insbesondere, wenn der Lieferant oder Verkäufer und das als "Principal"[46] kontrahierende Confirming House ihren Sitz in Grossbritannien haben.

Das britische Recht ist ferner anzuwenden, wenn der Verkäufer in einem kontinentaleuropäischen Land ansässig ist und eine entsprechende, in der Confirming-Order enthaltene "choice-of-law"-Klausel durch seine Auftragsbestätigung anerkannt hat oder wenn als Erfüllungsort für die Zahlung der Sitz des englischen Confirming House vereinbart worden ist[47]. Für eine derartige "choice-of-law"-Klausel wird vom London Court of Arbitration folgender Wortlaut empfohlen:

> "die Abfassung, Gültigkeit und Durchführung dieses Kontraktes soll dem englischen Recht unterworfen sein und alle Streitigkeiten, die sich unter, aus oder in Verbindung mit oder im Bezug auf diesen Vertrag ergeben mögen, sollen dem London Court of Arbitration zur Schlichtung übergeben werden.
>
> Die Vertragsparteien erklären sich einverstanden, eine Entscheidung aus einem solchen Schiedsgerichtsverfahren für diesen Kontrakt als rechtswirksam und endgültig anzuerkennen"[48].

---

46) Über das Confirming House als "Principal" siehe S. 42ff

47) Eine vollständige Liste derjenigen Fälle, die in den Zuständigkeitsbereich der englischen Gerichtsbarkeit fallen, befindet sich bei C.M.Schmitthoff, The English Conflict of Laws, 3.Aufl., London, 1954, S.933, zitiert bei C.M.Schmitthoff, The Export Trade, 3. Aufl. London, 1955, S.339, Anmerk. 7.

48) Zitiert bei C.M.Schmitthoff, The Export Trade, 3.Aufl. London, 1955, S.46 und S.392.(Eigene Übersetzung des Verfassers).

Das englische Recht ist zum grössten Teil "Case-Law" d.h. ein Recht, dessen Grundsätze in gerichtlichen Vorentscheidungen festgelegt sind, die bindende Kraft haben. Es wird dabei durch die in ständiger Übung gewonnene Rechtsanschauung laufend ergänzt und den veränderten Verhältnissen angepasst. Das gilt vornehmlich für das hier relevante Vertragsrecht[49]. Da die Formen des Handelsverkehrs sich schneller weiterentwickeln als das entsprechende Recht, fordert A.G.Davis, dass "die Praxis des Handels die Grundlage für das Handelsrecht bilden muss[50]". Soweit daher höchstrichterliche Entscheidungen über das Buying- und Confirming-Geschäft nicht veröffentlicht sind, kann hier nur die Praxis dieser Geschäftsformen, der Wille der Beteiligten, die Rechtsanschauung und Gewohnheit, wie sie sich im Laufe der Zeit herausgebildet hat, zugrunde gelegt werden.

Dem Begriff"Confirming House" wird im britischen Recht keine bestimmte Bedeutung beigemessen[51]. Vielmehr kommt es auf die Vertragsgestaltung im Handelsverkehr an, welche rechtliche Stellung das Confirming House im Einzelfalle einnimmt. Dabei sind die folgenden Rechtsverhältnisse zu unterscheiden:

---

49) Vgl. W.R.Anson, Principles of the English Law of Contract And of Agency in its Relation to Contract, 21.Auflage, bearbeitet von A.G.Guest, Oxford, 1959, S. 1 ff.

50) Siehe A.G.Davis, The Law Relating to Commercial Letters of Credit, 3.Aufl., London, 1951, S.23, eigene Übersetzung des Verfassers. Davis betont in diesem Zusammenhang, dass das Recht der Kreditbriefe in seinem gegenwärtigen unentwickelten Status unter dem Gesichtspunkt der Usance betrachtet werden sollte.

51) Vgl. C.M.Schmitthoff, Legal Aspects of Export Sales, London, 1953, S.9.

a) zwischen dem Verkäufer und dem Confirming House,
b) zwischen dem Käufer und dem Confirming House,
c) zwischen dem Verkäufer und dem überseeischen Käufer als dem Auftraggeber des Confirming House[52].

Auf diese Dreiteilung der Rechtsverhältnisse des Confirming-Geschäfts ist bei der folgenden Darstellung zu achten.

b) Die rechtlichen Formen der "Confirmation" und des "Buying" und ihre Bedeutung für die Kontrahenten

1. Die Abgabe eines Zahlungsversprechens durch das Confirming House

Für die Bestätigung eines "closed indent" dem Lieferanten gegenüber schreibt das britische Recht weder eine bestimmte Form vor, noch haben sich in der Praxis feststehende Formen ausgebildet. Das Bestätigungsschreiben des Confirming House enthält vielmehr in den meisten Fällen ein an bestimmte, vom Lieferanten zu erfüllende Bedingungen geknüpftes Zahlungsversprechen. Diese Bedingungen gehen aus dem Auftrag des überseeischen Abnehmers und dem Bestätigungsschreiben des Confirming House im einzelnen hervor und betreffen die Liefer- und Zahlungsbedingungen. Das Zahlungsversprechen, das dem Lieferanten zusammen mit einer Kopie des "closed indent"[53] zugestellt wird, mag etwa folgenden Wortlaut haben:

---

52) In der Comprehensive (Confirming House) Guarantee E.C.G.1o25 (August 1959) der staatlichen britischen Exportkreditversicherung wird auf Seite 2 unterschieden zwischen
1. einem Vertrag zwischen dem Confirmer und einem überseeischen Käufer, durch den sich der Confirmer bereiterklärt, Bestätigungen (confirmations) Lieferanten gegenüber vorzunehmen, als einem "Confirming House Contract",
2. einem Vertrag zwischen dem Confirmer und einem Lieferanten, durch den eine Bestätigung (confirmation) gegenüber einem Lieferanten vorgenommen wird als einem "Contract of Confirmation",
3. einem Vertrag zwischen einem Lieferanten und einem überseeischen Käufer über den Warenverkauf von einem Lieferanten an einen überseeischen Käufer als einem "Sale Contract". (Eigene Übersetzung des Verfassers).

53) Vgl. Anlage 1.

"We confirm hereby that we will make payment for the indent No. 1237 of the 15th March, 1961 of Messrs. Importer & Co. of Cape Town subject to the following conditions:

1. Goods must be shipped according to instructions given and according to contracted time otherwise the right will be reserved to refuse acceptance.
2. Shipment reference samples to be sent out one week earlier than actual shipment is effected.
3. Country of origin and nett weight to be shown on invoice.
4. Three certified and two uncertified copies of invoice with cash discounts deducted, made out to our Cape Town clients, to be sent to us immediately after the goods are on board ship.

Wm.Confirmer & Co. Ltd."

Einer Bestätigung in dieser Form ist der feste Wille des Confirming House zu entnehmen, den Kaufpreis unter den genannten Bedingungen zu zahlen. Sie ist daher für das Confirming House als rechtsverbindlich zu betrachten[54]. Der Bestätigungsbrief sollte immer im Zusammenhang mit dem Auftrag des überseeischen Bestellers gesehen werden. Eine Bestätigung, wie etwa "This is our confirmation of indent No. 916 of the 2nd May, 1961 placed with your Mombasa agents Messrs. Seller & Co. by our clients Messrs. Importer & Co. of Mombasa" allein begründet für das Confirming House noch keine Rechtsverbindlichkeit. In diesem Falle kann die Bestätigung lediglich dann den Willen des Confirming House zur Übernahme einer Zahlungsverpflichtung enthalten, wenn der Kunde in Ostafrika sich in seinem Auftrag ausdrücklich die Zahlung des Kaufpreises durch das betreffende englische Confirming House ausbedungen hat. Hier bewirkt die Bestätigung, dassder Auftrag einschliesslich der wesentlichen

54) Über die Rechtsverbindlichkeit von Zahlungsversprechen vgl. besonders A.G.Davis, a.a.O., S. 6 ff.

Bedingung über die Zahlung des Kaufpreises rechtskräftig wird[55]. Der Kaufvertrag kommt erst mit der Annahme des Auftrages und der Confirming Order einschliesslich der in beiden enthaltenen Bedingungen durch den Verkäufer zustande. Das Confirming House lässt sich die Annahme des Auftrages in der Regel durch Rücksendung eines der Confirming Order anhängenden Vordruckes (Confirmation Slip) schriftlich erklären.

Dabei ergibt sich die Frage, ob der Verkäufer ausschliesslich einen Anspruch auf Zahlung des Kaufpreises durch das Confirming House erwirbt oder ob dieser Anspruch gegebenenfalls auch gegen den überseeischen Auftraggeber geltend gemacht werden kann. Diese Frage wird bedeutsam, wenn das Confirming House aus einem für den Lieferanten nicht sichtbaren Grunde die Zahlung verweigert oder wenn es - was allerdings seltener vorkommt - insolvent wird. Hier liegt ein Vergleich mit dem Commercial Letter of Credit nahe. Der Commercial Letter of Credit enthält das Versprechen einer Bank, den Kaufpreis unter bestimmten, vom Lieferanten zu erfüllenden Bedingungen zu zahlen. Dieses Zahlungsversprechen einer Bank wird bei Abschluss des Kaufvertrages vereinbart, weil es dem Verkäufer sicherer erscheint, als die alleinige Verpflichtung des Käufers zur Kaufpreiszahlung.

Der Letter of Credit ist nach A.G.Davis als "conditional payment" anzusehen, d.h. er wird zahlungshalber und nicht an Zahlungsstatt gegeben. A.G.Davis folgert daraus anhand von mehreren Gerichtsentscheidungen, dass die Rechte des Verkäufers gegen den Käufer aufleben, wenn eine Bank

---

55) "J.A.Ballentine bezeichnet in seinem Law Dictionary, Rochester, New York 1948, S.260 als "confirmation" "The affirmance or making certain of that which before was not certain"; nach Webster's New International Dictionary of the English Language, 2.Aufl., Springfield U.S.A. 1950, S.560, bedeutet "to confirm" "to render valid by formal assent". Vgl. auch S.12, Anmerk. 28.

die auf sie unter einem Letter of Credit gezogenen Tratten nicht honoriert[56]. Bei den oben dargestellten Bestätigungsformen des Confirming-Geschäftes leiht das Confirming House - wie eine Bank beim Letter of Credit - dem überseeischen Käufer seinen guten Namen und verpflichtet sich dem Verkäufer gegenüber zur Zahlung des Kaufpreises. Dieses Zahlungsversprechen ist analog dem Zahlungsversprechen der Bank beim Letter of Credit ebenfalls als "conditional payment" anzusehen. Der Verkäufer kann den Bedingungen des Kaufvertrages entsprechend Zahlung zunächst nur vom Confirming House verlangen. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Confirming House bleibt ihm jedoch nicht etwa eine quotenmässig reduzierte Forderung an eine Konkursmasse, sondern er kann seinen Anspruch beim überseeischen Käufer unmittelbar und zwar in voller Höhe geltend machen.

Daraus ergibt sich für den überseeischen Principal die Konsequenz, den Kaufpreis, welchen er an sein inzwischen zahlungsunfähig gewordenes Confirming House bereits entrichtet hatte, an den Lieferanten der Ware noch einmal zahlen zu müssen. Ihm verbleibt lediglich ein Herausgabeanspruch auf den Kaufpreis gegen das Confirming House und dessen Konkursverwalter und Gläubiger, wenn das Confirming House den Betrag nicht zweckentsprechend verwendet hat, unter der Voraussetzung

---

56) A.G.Davis, a.a.O., S.42 ff und die dort zitierten Entscheidungen Hindley v. Tothill, Watson & Co. (1894), 13 N.Z.L.R. 13: Grennough v. Munroe (1931) 53F., (2d) 362:"..... We conclude that the authorities favour the view that there is no presumption that the seller takes a draft drawn under a letter of credit in absolute payment of the buyer's obligation to pay for the merchandise: hence upon default by the bank upon its draft the seller may look to the buyer",
sowie Bank of the United States v. Seltzer (1931), 251 N.Y. Supp. 637; in re Canal Bank and Trust Co.'s Liquidation (1934), 152 So. 297; (1931), 31 Columbia Law Rev. 1358.

dass der Verbleib des Betrages klar festgestellt werden kann[57]. Im Falle der Vermischung des Geldes mit eigenen Vermögenswerten des Agent besitzt der Principal ein Pfandrecht am gemischten Vermögen oder an den hieraus erzielten Erlösen, das der Principal gegen seinen Agent, dessen Konkursverwalter und Gläubiger geltend machen kann unter der Voraussetzung, dass deren Verbleib klar nachzuweisen ist[58].

2. Die Erteilung eines eigenen Auftrages durch das Confirming House

Wie bereits dargelegt, gibt es eine Reihe von Confirming Orders, die weniger die oben dargestellte Form eines Zahlungsversprechens als vielmehr den Charakter eines eigenen Auftrages haben, wie etwa: "We hereby confirm having purchased from you the goods as described in indent No.592 of Messrs. Importer & Co. of Lagos subject to the following conditions ....." oder wie z.B. "This confirms indent No. 81o of the 16th Nov. 1958 placed with your Australian agents Messrs. Wm.Seller & Co. by your clients Messrs. Importer & Co. Ltd. of Melbourne ....", wobei aus dem gedruckten Text der Confirming Order hervorgeht:"Purchase by Wm. Confirmer & Co....." Invoices must be made out to Wm. Confirmer & Co ....." In beiden Fällen liegt ein "closed indent" zugrunde, der mit dem Schreiben des Confirming House an den Lieferanten weitergereicht wird. Doch beide Formen sind nach dem Wortlaut der vom Confirming House abgegebenen Erklärungen als Eigenauftrag zu betrachten, wenn auch der überseeische Besteller im Auftrage genannt wird.

In einem 1955 entschiedenen Fall hatte ein britischer Hersteller durch seinen australischen Vertreter einen Auftrag für Warenlieferung ("Indent No.14") von einer australischen Gesellschaft unter der Bedingung erhalten,

---

57) Vgl. Bowstead on Agency, von E.J.Griew, The Common Law Library No.7, 12.Aufl., London,1959,S.249 und die dort zitierte, das Rechtsverhältnis zwischen Principal und Agent betreffende Entscheidung, Hopper v. Convers (1866) L.R. 2 Eq. 549.

58) Ebenda S.249, sowie die dort zitierten Entscheidungen, Re Murray, Dickson v. Murray (1887) 57 L. T.223 und Re Burge, exp. Skyrme (1912) 1 K.B.393.

dass ein Londoner Confirming House den Auftrag bestätigt und die Zahlung des Kaufpreises übernimmt. Das Confirming House hatte den Auftrag unter der Nummer 1144 mit den Worten " in confirmation of .... indent No. 14" wiederholt und die Ware als "purchased" (gekauft) durch das Confirming House bezeichnet. Danach hatte die australische Gesellschaft ihren Auftrag aus einem weder beim Confirming House noch beim Hersteller liegenden Grunde zurückgezogen. Das Gericht entschied zugunsten des Herstellers und hielt den Auftrag Nr. 1144 des Confirming House als massgeblichen Bestandteil des Kontraktes zwischen den Parteien mit der Haftung des Confirming House als "principal buyer"[59].

Offene Aufträge (open indents) aus Übersee, welche die gewünschte Ware beschreiben und den Lieferanten offen lassen, werden vom Confirming House in der Regel nicht an den Hersteller weitergereicht. In diesem Falle mag der Auftrag des Confirming House an den Hersteller wie folgt lauten: "We buy from you the following goods.... Invoices must be certified for South Africa ....". Auch hier handelt es sich um einen Eigenauftrag des Confirming House, aus dem es für die Erfüllung der vertraglichen Pflichten als Käufer dem Lieferanten gegenüber voll verantwortlich ist.

3. Die rechtliche Stellung des Confirming House

aa. Das Confirming House als "Agent"

Die oben erwähnte Haftung des Confirming House aus der Bestätigung oder aus dem Auftrag besteht hingegen nicht, wenn das Confirming House dem Verkäufer lediglich als "Agent" des überseeischen Käufers gegenübertritt. Nach britischem Recht gilt als "Agent" eine Person, "die von einer anderen Person mit deren Vertretung zu dem Zwecke beauftragt ist,

---

59) Rushdme & Bolton & Roberts Hadfield v.S.G.Read & Co. (1955) 1 W.L.R. 146; 1 All E.R. 180: zitiert bei E.J. Griew, a.a.O., S.259.

sie in Rechtbeziehungen zu einem Dritten zu bringen[60]. Die Person, welche sich durch einen "Agent" vertreten lässt, wird "Principal" genannt. Der Agent und damit auch das als "Agent" kontrahierende Confirming House muss, wenn es sich nicht selbst zur Zahlung des Kaufpreises und Abnahme der Ware als Eigenhändler ("Principal") verpflichten will, dem Verkäufer im Augenblick seines Eintritts in den Kaufvertrag unmissverständlich zu erkennen geben, dass es lediglich als Agent für den überseeischen Importeur handelt[61].

Nach früherem Recht konnte ein Agent in England oder Wales, der für einen ausländischen Principal kontrahierte, sich bei Abschluss eines Kaufvertrages im Gegensatz zu einem Agent, der für einen inländischen Principal tätig wurde, nur auf seine Agent-Eigenschaft berufen, wenn er eine entsprechende Vollmacht nachweisen konnte. Die damalige Rechtsprechung stellte strenge Anforderungen an diesen Nachweis. Der Ausbau des Nachrichten- und Verkehrswesens, verbunden mit der Entwicklung des Handelsverkehrs haben die rechtliche Stellung des Agent eines ausländischen Principal derjenigen eines Agent mit einem inländischen Principal immer mehr angeglichen[62]. Nach der heutigen Rechtslage genügt es, wenn der Agent eines ausländischen Principal im Auftragsschreiben ausdrücklich zu erkennen gibt, dass er nicht als Principal aus dem Kaufvertrag haftet. Ein Confirming House muss in diesem Falle im Text der Bestätigung oder des Auftrages seine Eigenschaft als Agent darlegen, wie z.B. "We confirm having purchased from you the following goods ... as agents of Messrs. Importer & Co., Cape Town" oder aber es muss den Bestätigungsbrief oder Auftrag unterzeichnen "as agents of Messrs. Importer & Co.". In der Entscheidung

---

60) W.R.Anson, a.a.O., S.497 (Eigene Übersetzung des Verfassers).
61) Vgl. The Chamber of Commerce Journal Vol. LXXXII No. 1148, London 1951, S.10 unter dem Titel "Principal or Agent"; C.M.Schmitthoff, The Law and the Exporter, in: The Merchant Shipper, Vol. 61, No. 351, London 1954, S.14; Vgl. auch Sobell Industries v. Cory Bros. (1955) 2 Lloyd's Rep. 82 per McNair J., at 89, zitiert bei E.J. Griew, a.a.O.,S.260.
62) Vgl. hierzu besonders E.J.Griew, a.a.O., S.201 u.258.

der Queen's Bench Devision stellte der Chief Justice Lord Goddard im Urteil zum Falle Lester v.Balfour Williamson Merchant Shippers, Ltd. folgendes fest:

> "Es ist gleichgültig, ob die Einschränkung seiner Haftung, wenn er lediglich "agent" ist, nur aus dem Inhalt des Dokumentes oder aus den Worten hervorgeht, die der Signatur hinzugefügt werden"[63].

Dabei ist es nicht unbedingt erforderlich, den überseeischen Principal zu benennen. Ein Hinweis im Briefkopf, wie z.B. "Wm.Exporter & Co. Ltd., Buying and Confirming Agents to East Indian Markets", ist allerdings nicht ausreichend, um die Haftung des Confirming House auf die eines Agent zu beschränken. Wenn der Auftrag in diesem Falle lediglich die Worte "we have bought from you" enthält, haftet das Confirming House aus dem Kaufvertrag als "Principal"[64]. Kontrahiert das Confirming House dagegen ausdrücklich als Agent, so kommt der Kaufvertrag zwischen dem überseeischen Importeur und dem europäischen Verkäufer direkt zustande, und zwar ohne Übernahme einer Zahlungsverpflichtung für den Kaufpreis durch das Confirming House.

Während das Confirming House dem Lieferanten nur in den oben dargelegten Fällen als Agent gegenübertritt, ist seine Stellung zum überseeischen Auftraggeber regelmässig als Agenturverhältnis zu bezeichnen. Selbst wenn das Agenturverhältnis des Confirming House zum überseeischen Auftraggeber dem Lieferanten gegenüber verschwiegen wird, wie es gelegentlich beim Buying-Geschäft vorkommt hat der überseeische Principal das Recht, Ansprüche aus dem Kaufvertrag gegenüber dem Verkäufer unmittelbar, d.h. ohne Einschaltung des Confirming

---

63) Lester v. Balfour Williamson Merchant Shippers, Ltd. (1953) 2 W.L.R. 1068 zitiert bei C.M.Schmitthoff, The Law and the Exporter. In: The Merchant Shipper, London 1953, Vol. 60 No. 345, S.247,(eigene Übersetzung des Verfassers).

64) So auch C.M.Schmitthoff, ebenda Vol.60, No.345,S.247.

House, geltend zu machen[65]. Andererseits ist dann auch dem Verkäufer, der vom Confirming House keine Befriedigung seiner Ansprüche erlangen kann, das Recht zuzubilligen, den Kaufpreis vom überseeischen Principal zu verlangen, ungeachtet dessen, ob dieser den Kaufpreis bereits an das Confirming House entrichtet hat oder nicht[66]. Dieser Auffassung steht jedoch noch eine Entscheidung aus der Zeit entgegen, in welcher der Agent eines ausländischen Principal einer strengeren Haftung unterlag. Im Urteil Armstrong v. Stokes (1872) L.R.7 Q.B.598 wurde festgestellt, dass ein Verkäufer, der den Umständen nach annehmen musste, nur einem Schuldner - dem Agent - gegenüberzustehen, von dem Principal, dessen Existenz ihm nicht bekannt war, den Kaufpreis nicht verlangen kann. Als Begründung wurde angeführt, der Verkäufer habe sich allein auf die Kreditwürdigkeit des Agent verlassen müssen, während andererseits die Forderung des Kaufpreises vom Principal, der bereits an seinen Agent gezahlt hatte, für diesen eine Härte bedeuten würde. Dieses allerdings noch nicht durch eine neue höchstrichterliche Entscheidung überholte Urteil hält E.J.Griew jedoch für "unzuverlässig" und "sehr wahrscheinlich falsch"[67].

bb. Das Confirming House als"Principal"

Das Agenturverhältnis zum überseeischen Auftraggeber schliesst nicht aus, dass ein Confirming House im Namen seines Principal eine Bestätigung oder einen Auftrag als dessen Agent erteilt, aber gleichzeitig durch entsprechende Erklärung die Verantwortung für die Zahlung des Kaufpreises übernimmt. Hierzu stellte der Privy Council fest:

---

65) Siehe S.81.
66) Auf die Rechte des Principal gegen den Agent ist bereits auf S.37 hingewiesen worden.
67) Vgl. E.J.Griew, a.a.O., S.214. Die vom Verfasser übersetzten Worte lauten im Originaltext "unreliable, very possibly...wrong".

> "Es gibt nichts, was einen Agent hindern könnte, in einen Vertrag durch Übernahme gleicher Verantwortlichkeit wie sein Principal einzutreten". 68)

In einem amerikanischen Urteil heisst es:

> "Ein Agent, der für einen namentlich genannten Principal handelt, kann sich freiwillig oder auf Wunsch der anderen Vertragspartei persönlich durch einen Kontrakt binden, den er für seinen Principal abschliesst"69).

Das englische Recht kennt nicht, wie das deutsche Recht, den Begriff des Kommissionärs, sondern unterscheidet lediglich zwischen "Principal" und "Agent". Dabei kann eine Person nach der einen Seite als Agent und nach der anderen Seite als Principal kontrahieren oder - wie Roche, J., im Falle R. & J. Bow, Ltd. v. Hill (1930) 37 LL.L. Rep. 46 in seiner Urteilsbegründung auf den Fall Ireland v. Livingstone (1872) L.R. 5H.L. 395 verweisend über einen "Commission Agent" sagte, der in England zugunsten und für Rechnung eines ausländischen Principal einen Vertrag schloss:

> "Zwischen einem Commission Agent .... und dem ausländischen Principal gibt es keine andere Beziehung als die einer 'Agency'; aber zwischen dem britischen Verkäufer und dem Commission Agent ... als Käufer gibt es auf der einen Seite keine andere Vertragspartei als die des Commission Agent"70).

Ein Confirming House, das nicht in der im vorhergehenden Abschnitt beschriebenen Weise auf seine Agent-Eigenschaft hinweist, ist als Principal dem Verkäufer für die Zahlung des Kaufpreises haftbar. Die Erwähnung des überseeischen Bestellers in der Confirming Order befreit das Confirming House nicht von dieser Haftung. Dabei wirkt die Formulierung "Purchase Tax Certificate No. Central 2/3793 of

---

68) In Sachen International Railway Co. v. Niagara Parks Commission (1941), A.C. 328, 342, zitiert bei C.M. Schmitthoff, The Export Trade, 3. Auflage, London 1955, S.130.(Eigene Übersetzung des Verfassers).

69) Im Falle Schoenthal v. Bernstein (1949), 93N.Y.S. 2 nd.,187, 190, zitiert bei C.M.Schmitthoff, ebenda, S. 130. (Eigene Übersetzung des Verfassers).

70) Zitiert bei C.M.Schmitthoff. The Export Trade, 3.Aufl., London 1955, S.131. (Eigene Übersetzung des Verfassers).

goods as Stock intended for Export", die wegen Befreiung von Exportwaren inländischer Lieferanten von der Purchase Tax in gedruckter Form auf Bestätigungsbriefen anzutreffen ist, verstärkend für die Annahme, dass das Confirming House als Principal mit dem Lieferanten kontrahiert. Will das Confirming House nicht als Principal aus dem Kaufvertrag haften, so muss es auch bei der Erwähnung der Purchase Tax Certificate No. auf seine Agent-Eigenschaft hinweisen[71].

cc. Die Alternative zwischen "Principal" und "Agent"

Auf Grund dieser rechtlichen Möglichkeiten des Confirming- und Buying-Geschäfts hat das Confirming House die Wahl, dem Lieferanten als Principal oder als Agent gegenüberzutreten. Wenn das Confirming House ausdrücklich als Agent den Auftrag seines überseeischen Principal bestätigt, so ist es nur solange zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet, als es nicht andere Weisungen seines überseeischen Auftraggebers erhält. Vertragspartner sind in diesem Falle lediglich der europäische Lieferant und der überseeische Abnehmer. Damit aber können für den europäischen Lieferanten erhebliche Risiken auftreten, die in der Geschäftsmoral und der finanziellen Lage des überseeischen Principal begründet sein mögen, von den Risiken handels- und währungspolitischer Massnahmen des Käuferlandes ganz abgesehen. Wenn das Confirming House als Buying-Agent einen offenen Einkaufsauftrag zu erfüllen hat, werden die Risiken in der Regel für den Verkäufer grösser sein, als beim closed indent, der meistens auf Grund eines direkten Kontaktes zwischen dem überseeischen Vertreter des Verkäufers und dem Besteller erteilt wird. Man kann zwar einerseits voraussetzen, dass auch ein als Agent kontrahierendes Confirming House sich seine

71) So Pearce, J., in Rusholme & Bolton & Roberts Hadfield Ltd. v. S.G. Read & Co. (London) Ltd. (1955) I W.L.R.146, zit. bei C.M.Schmitthoff, The Export Trade, 3.Aufl., London 1955, S.131 f.

überseeischen Principals sorgfältig aussuchen wird, um seinen Ruf nicht zu gefährden. Andererseits kann jedoch die mangelnde Bereitschaft des Confirming House eine eigene Verpflichtung zu übernehmen, auf erhöhte, beim überseeischen Käufer liegende Risiken schliessen lassen. Das wird besonders dann der Fall sein, wenn ein Confirming House dem Lieferanten normalerweise als Principal gegenübertritt und lediglich in Ausnahmefällen Bestätigungen bzw. Aufträge als Agent erteilt. Angesichts der schwierigen Rechtsverfolgung in einigen Überseegebieten, bedeutet die Einschaltung eines Confirming House als Agent kaum eine zusätzliche Sicherheit für den Lieferanten.

Dagegen übernimmt das Confirming House mit dem Eintritt in den Kaufvertrag als Principal die für den Lieferanten sehr bedeutsame Sicherungsfunktion[72]. Sie ergibt sich aus der Verpflichtung des Confirming House zur Abnahme der Waren und zur Zahlung des Kaufpreises und befreit damit den Lieferanten von den besonderen Risiken des Überseegeschäftes. In vielen Fällen macht es dadurch den Lieferanten erst abschlussbereit[73]. Das als Principal kontrahierende Confirming House hat im Laufe der Jahre auch in Deutschland eine Wertschätzung erlangt, welche die Bestätigung eines Auftrages aus Übersee durch ein Confirming House einem Bankakkreditiv gleichsetzt[74]. Wenn dieser Vergleich auch nicht in allen Fällen zutreffen mag und gelegentlich ein Confirming House insolvent wird oder bei einer Annullierung des Auftrages durch den überseeischen Besteller einzelne Confirming Houses sich ihren Verpflichtungen gegenüber den Lieferanten zu entziehen suchen[75], darf doch einer in der Londoner City weitverbreiteten Ansicht entsprechend, die

---

72) Siehe S. 60 ff.
73) So auch H.K.Leistritz, Aussenhandelslexikon, Handbuch für den Aussenhandel und Auslandskunde hrsg. v. Prof. Dr. Karlrobert Ringel, 4.Aufl. Frankfurt 1955, S.185.
74) Vgl. Handelsblatt Nr. 59, Jg.7, Düsseldorf, 21.5.1952.
75) Ebenda, vgl. auch The Merchant Shipper, London 1954, Vol. 64 No. 358, S.325 f.

Sicherungsfunktion des als Principal abschliessenden Confirming House als wesentliches Merkmal dieses Typs des britischen Exporthandelshauses bezeichnet werden. Die rechtsverbindliche Bestätigung ermöglicht dem Lieferanten, anstelle der schwierigen Rechtsverfolgung in Übersee nunmehr notfalls vor einem britischen Gericht seinem Anspruch auf den Kaufpreis Geltung zu verschaffen.

Eine Bestätigung des Auftrages durch ein Confirming House als Agent ist mit Ausnahme des Fortfalls der exporttechnischen Abwicklung des Geschäftes für den Lieferanten bedeutungslos.

c) Das Recht des Confirming House an der Ware

Die Übernahme der Pflicht zur Zahlung des Kaufpreises bzw. die Erteilung des eigenen Auftrages durch das Confirming House wirft die Frage nach dem Eigentum an der Ware auf. Dieser Frage kommt angesichts der Möglichkeit einer nach Auftragserteilung bzw. Auftragsbestätigung eintretenden Insolvenz des überseeischen Principal bzw. der Verhinderung des Warenimports im Bestimmungsland infolge zwischenzeitlicher staatlicher Massnahmen besondere Bedeutung zu. Das britische Recht schützt einen Agenten, der sich vertraglich zur Zahlung des Kaufpreises von Waren verpflichtet, die er im Namen seines Principal kauft, insofern, als es ihm das Eigentum an diesen Waren zubilligt bis der Principal ihm den Kaufpreis erstattet[76]. Der Agent kann seinem Principal das Eigentum an der Ware allerdings auch schon zu einem früheren Zeitpunkt übertragen. Von dieser Möglichkeit wird beim Confirming-

76) Vgl. Jenkins v. Brown (1849) 14 Q.B.496, Schuster v.M'Kellar (1857) 7 E.&.B. 704; Ex p.Banner re Tappenbeck (1876) 2 Ch. D. 278; C.A.Comp. Hathesing v. Laing (1873) L.R. 17 Eq.92, zit. bei E.J. Griew, a.a.O., S.172.

und Buying-Geschäft in der Regel Gebrauch gemacht, indem das Confirming House seinem Principal meist längere Zahlungsziele einräumt und die Traditionspapiere, die Verschiffungsdokumente, bereits vor Eintreffen der Ware in Übersee gegen Akzept aushändigen lässt. Im Falle von Schwierigkeiten kann sich das Confirming House dann auf § 38 Abs. 2 des "Sale of Goods Act, 1893" stützen, wonach ein Agent einem Verkäufer rechtlich gleichgestellt wird, dessen Kaufpreisforderung durch Vertragsbruch des Käufers unbezahlt ist. Diese gesetzliche Vorschrift ermöglicht dem Confirming House, die Übergabe der Ware an den Principal zu verhindern, über bereits schwimmende Ware zu verfügen und die Ware anderweitig zu verkaufen.

IV. Die Funktionen des Confirming House im einzelnen, ihre Risiken und Kosten

a) Die Buying- Funktion

Die Buying-Funktion des Confirming House, auch Einkaufsfunktion genannt, ist - wie aus den bereits angeführten Beispielen hervorgeht - mit der Durchführung des Buying-Geschäftes, der Abwicklung von "open indents" verbunden. Sie lässt sich in folgende Teilfunktionen aufgliedern:

1. Die Markterkundung
2. Das Auffinden der günstigsten Bezugsquelle
3. Die Beratung des Lieferanten in Qualitäts-, Aufmachungs- und Verpackungsfragen.

Neben diesen Teilfunktionen wird die Buying-Funktion gekennzeichnet durch

4. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Buying-Funktion und
5. Die Kosten der Buying-Funktion.

Die Buying-Funktion stellt zugleich das Merkmal dar, durch das sich das Buying-Geschäft vom Confirming-Geschäft unterscheidet.

1. Die Markterkundung

Voraussetzung für eine wirksame Durchführung der Einkaufsfunktion, die dem Lieferanten der Ware und dem überseeischen Abnehmer gleichermassen gerecht wird, ist die Markterkundung. Sie wird von Hellauer in Marktanalyse und Marktbeobachtung eingeteilt, wobei die Marktanalyse die Marktverhältnisse zu einem bestimmten Zeitpunkt zu erfassen sucht, während die Marktbeobachtung sich mit der Entwicklung der Marktverhältnisse ständig beschäftigt[77].

---

77) Siehe J.Hellauer, a.a.O., S.42.

Ausgangspunkt für die Buying-Funktion ist eine gründliche Analyse des überseeischen Marktes, für den das Confirming House tätig ist. Diese Analyse geht aus von einer Untersuchung der Bevölkerungszusammensetzung nach politischen, religiösen, kulturellen und soziologischen Gesichtspunkten und sucht die Lebensgewohnheiten und Bedarfseigenheiten der verschiedenen Bevölkerungsgruppen, ihre Kaufgewohnheiten und ihre Kaufkraftverhältnisse festzustellen, wobei die Zusammensetzung des Kundenkreises der Auftraggeber des Confirming House zu berücksichtigen ist. Die Analyse umfasst ferner Untersuchungen über die wichtigsten Produktionszweige und die Art und Menge der örtlich produzierten Waren, über die wichtigsten Verbraucherkreise für die über das Confirming House bezogenen Warengruppen und schliesslich über Zahl der Glieder der Handelskette vom Importeur bis zum Verbraucher hin. Dabei sind auch die klimatischen Verhältnisse zu beachten, die besondere Anforderungen an Qualität und Verpackung der Ware stellen und in Ländern mit überwiegend landwirtschaftlicher Erzeugung saisonale Schwankungen der Kaufkraftverhältnisse verursachen können. Daneben sind die Entwicklung des Verkehrs- und Transportwesens, der Erzeugung und Verteilung von Energie und die Zoll- und Einfuhrbestimmungen des Überseelandes in die Marktanalyse einzubeziehen.

Die auf diese Weise gewonnene Marktkenntnis, die durch laufende Beobachtung der Wettbewerbsverhältnisse auf dem überseeischen Markt zu ergänzen ist, versetzt das Confirming House in die Lage, den Markt des Lieferlandes aus dem Gesichtswinkel des überseeischen Importeurs zu beobachten und dessen Interessen bei der Vornahme der Einkäufe zu berücksichtigen. Sie ist insbesondere wegen der von europäischen Märkten abweichenden Anforderungen an die Qualität der Ware, darüber hinaus aber auch für die Beurteilung der auf dem überseeischen Markt liegenden Risiken bedeutsam.

Die daran anknüpfende Analyse des Beschaffungsmarktes, sowie deren Ergänzung durch ständige Marktbeobachtung sind auf die Erkundung der Preisgestaltung, des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage und in diesem Zusammenhang auch auf die Entwicklung der Beschäftigungslage der für die jeweilige Untersuchung relevanten Industriezweige gerichtet. Dabei sind etwaige Markttendenzen, die Zahl der Anbieter und ihre Stellung am Markte zu berücksichtigen. Die Marktbeobachtung der britischen Confirming Houses beschränkt sich in der Regel nicht auf den britischen Beschaffungsmarkt, sondern erfasst auch die kontinentaleuropäischen Industrieländer. Einzelne Confirming Houses prüfen auch neu entwickelte Erzeugnisse auf ihre Nutzbarkeit für den überseeischen Markt und berichten ihrem überseeischen Kundenkreis im Rahmen des "customer service" hierüber.

2. Das Auffinden der günstigsten Bezugsquelle

Während die Erkundung des Beschaffungsmarktes sich mit der Marktsituation allgemein befasst und eine Urteilsbildung über die Wettbewerbsfähigkeit eines Angebots erleichtert, stellt das Auffinden der günstigsten Bezugsquelle den nächsten Schritt der Durchführung der Einkaufsfunktion dar. Curt Sandig unterteilt diese Teilfunktion in zwei Aufgaben: "1. Das Ausfindigmachen des Lieferanten und 2. die Beurteilung seiner Leistungsfähigkeit (Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Lieferfrist, Lieferbedingungen, Zahlungsbedingungen, Verhandlungsbereitschaft, Anpassungsbereitschaft usw.)"[78]. Der überseeische Besteller bezeichnet im "open indent" die gewünschte Ware und setzt dem Confirming House eine

78) Siehe C.Sandig, Grundriss der Beschaffung. In: Die Betriebswirtschaft, Heft 8, Stuttgart, 1935, S.229.

Preishöchstgrenze oder fordert lediglich einen Einkauf zu günstigsten Preisen. Im Falle eines knappen Angebots wird häufig Wert auf eine möglichst kurze Lieferfrist gelegt, wobei dann je nach den Umständen gelegentlich der Lieferfrist der Vorrang vor der Höhe des Preises eingeräumt wird.

Beim Auffinden der günstigsten Bezugsquelle ist nach Artikeln zu unterscheiden, für die eine laufende Nachfrage in Übersee vorhanden ist, und solchen, die nur selten nachgefragt werden, sei es, weil sie wegen ihrer Neuheit noch nicht auf dem Markt eingeführt sind oder weil sich aus der Art des Erzeugnisses nur ein gelegentlicher Bedarf ergibt.

Bei Erzeugnissen, für die keine ständige Nachfrage besteht, hat das Confirming House die Möglichkeit, sich anhand von Branchenadressbüchern und Verbandsmitgliederverzeichnissen sowie auf Ausstellungen und Messen über den Kreis der möglichen Lieferanten zu informieren und von diesen Offerten für die gewünschte Ware anzufordern. Darauf folgt die Prüfung der angebotenen Erzeugnisse auf ihre Eignung für den überseeischen Markt und die Auswahl des preislich und konditionsmässig günstigsten Angebots aus den qualitativ geeigneten Offerten. Auf Grund der Ergebnisse der Marktbeobachtung vermag das Confirming House oftmals - vornehmlich bei neuen Erzeugnissen, die noch nicht eingeführt sind - noch günstigere Bedingungen auszuhandeln, insbesondere wenn dem Lieferanten an weiteren Aufträgen gelegen ist.

Bei Erzeugnissen mit laufender Nachfrage kann das Confirming House auf eine Reihe bekannter Lieferanten zurückgreifen und sich durch kurze Anfragen schnell über die Preissituation und damit über die günstigste Bezugsquelle informieren. Ausserdem wird es durch Besuche von Vertretern der Lieferanten laufend über die Bezugsmöglichkeiten unterrichtet.

Ein einkaufsorientierter Standort des Confirming House erleichtert das Auffinden der geeigneten Bezugsquelle. Aus diesem Grunde hat sich beispielsweise eine Zusammenarbeit von Confirming Houses mit Einkaufshäusern in Hamburg und Bremen bei der Durchführung von Einkäufen auf dem deutschen Markt ergeben. Einzelne Confirming Houses haben auch eigene Einkaufsbüros an diesen deutschen Handelsplätzen errichtet. Diese Entwicklung dürfte nicht zuletzt auf die gewachsene Nachfrage nach deutschen Erzeugnissen auf den Auslandsmärkten zurückzuführen sein.

Die Zusammenarbeit zwischen englischen Confirming Houses und deutschen Einkaufskommissionären ist zu unterscheiden von der Zusammenarbeit der Confirming Houses mit deutschen Exporteigenhändlern oder Exportverkaufskommissionären. Im ersten Falle hat das deutsche Einkaufshaus die Originalfaktura des Fabrikanten an das Confirming House weiterzuleiten und erhält für seine Einkäufe eine Provision. Die Einschaltung eines solchen Kommissionärs liegt in der besseren Marktübersicht des deutschen Einkaufshauses, zum Teil auch in Sprachschwierigkeiten des Confirming House begründet. Die Vereinbarung derartiger Vertretungsverhältnisse stösst im Hinblick auf die sehr niedrige buying commission des Confirming House häufig auf Schwierigkeiten, sofern das deutsche Einkaufshaus nicht auf seine Einkaufsprovision verzichtet und sich lediglich mit der Umsatzsteuervergütung als Entgelt für seine Dienstleistung begnügt.

Dagegen ist es durchaus nicht unüblich, dass Confirming Houses Waren von deutschen Exporteigenhändlern oder Exportverkaufskommissionären beziehen. Sofern diese Exporthändler Alleinvertriebsrechte für die betreffenden Waren auf den Überseemärkten besitzen, für welche die Ware bestimmt ist, lassen sich hiergegen keine Einwendungen erheben. Sofern das Confirming House aller-

dings lediglich aus Gründen der Bequemlichkeit und mangelnder deutscher Sprachkenntnisse Waren bei einem Exporthändler kauft, dürfte es seiner Aufgabe, die günstigste Bezugsquelle herauszufinden, nicht voll gerecht werden; es sei denn, der Hersteller lehnt den direkten Exportweg über das Confirming House ab oder der Hersteller verlangt denselben Preis wie der Exporthändler, so dass ein direkter Bezug vom Hersteller nicht mit einer Verbilligung durch Ausschaltung der Handelsspanne des Exporteurs verbunden ist. Die günstigste Bezugsquelle wird allerdings in der Regel beim Hersteller zu suchen sein, so dass das Confirming House bestrebt sein muss, Zwischenhändler nach Möglichkeit zu umgehen.

Ein produktionsnaher Standort erleichtert dem Confirming House auch die Durchführung der zweiten von Sandig genannten Aufgabe der Bezugsquellenanalyse, die zum Auffinden der günstigsten Bezugsquelle erforderlich ist: die Beurteilung der Leistungsfähigkeit des Lieferanten. Hier sind zu erwähnen die Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit in der Einhaltung der Lieferbedingungen, die Bereitschaft sich den besonderen Anforderungen an Qualität, Aufmachung und Verpackung der Ware anzupassen, die oft von denen des inländischen Handelsverkehrs abweichen. Die Durchführung dieser Aufgabe wird durch die Aufzeichnung von Erfahrungen mit den einzelnen Lieferanten bei früheren Geschäften, der durch Besuche des Einkäufers bei den Lieferanten gewonnenen Eindrücke, sowie durch Berichte von Auskunfteien oder Erfahrungen anderer Confirming Houses mit demselben Lieferanten, die gelegentlich innerhalb der berufsständischen Organisationen ausgetauscht werden, erleichtert[79]. Eine derartig eingehende Prüfung der verschiedenen Bezugsquellen wird im Hinblick auf die zahlreichen kleineren Aufträge aus Übersee nicht

---

79) Über die Beurteilung der Leistungsfähigkeit des Lieferanten vgl. auch K.Chr.Behrens, a.a.O., S.54 f.

in jedem Falle vorgenommen werden können. Auf sie kann jedoch nicht verzichtet werden, wenn es sich um neue Bezugsquellen handelt oder wenn mit einem Lieferanten einmal Schwierigkeiten irgendwelcher Art aufgetreten sind.

Hat das Confirming House unter Berücksichtigung der handelsüblichen Mengen- und Exportrabatte, Boni und Skonti die günstigste Bezugsquelle gefunden, so erteilt es den Einkaufsauftrag in der unter Abschnitt I.a)2. und III.b)2. dargestellten Weise.

3. Die Beratung des Lieferanten in Qualitäts-, Aufmachungs- und Verpackungsfragen.

Auf Grund seiner Kenntnis der Marktverhältnisse in Übersee ist das Confirming House in der Lage, den Lieferanten hinsichtlich der Qualität zu beraten und dadurch Reklamationen seitens des überseeischen Abnehmers zu vermeiden. Dieser Beratung kommt besondere Bedeutung für Waren zu, die zum Ge- oder Verbrauch durch Endabnehmer mit anderen Kultur- und Entwicklungsstufen bestimmt sind. Beispielsweise müssen sich Nähmaschinen für den Eingeborenenmarkt in Nyasaland durch Einfachheit in der Bedienung und Dauerhaftigkeit auch bei fehlender Pflege auszeichnen. Moderne elektrische Nähmaschinen, die auf dem europäischen Markt ihren Absatz finden, sind wegen der zum grossen Teil noch unzureichenden Stromversorgung, wegen fehlender Reparaturmöglichkeiten und nicht zuletzt auch wegen der höheren Preise auf dem Eingeborenenmarkt kaum gefragt. Bei der Fertigung hitzeempfindlicher Artikel, die für den Export in tropische Gebiete bestimmt sind, müssen besondere Vorkehrungen gegen die Wärmeeinwirkung getroffen werden.

Die Aufmachung, unter der nach Hellauer die äussere Form zu verstehen ist, welche der Ware gegeben wird, ohne ihr eigentliches Wesen zu berühren[80], muss dem Geschmack der überseeischen Käufer entsprechen. Bestimmte Symbole und Farben, die in einigen Gebieten für die eingeborene

---

80) Vgl. J.Hellauer, a.a.O., S.288.

Bevölkerung eine religiöse Bedeutung haben, sind dabei zu vermeiden. Dagegen kann die Anbringung von Symbolen politischer Art und eine besonders farbenfreudige Aufmachung - das gilt vornehmlich für Textilien - die Verkäuflichkeit der Ware in bestimmten Eingeborenendistrikten erhöhen. Hierfür liessen sich eine Reihe von Beispielen auf dem westafrikanischen Markt anführen.

Schliesslich kommt auch der Verpackung beim Handelsverkehr mit Übersee eine nicht unerhebliche Bedeutung zu. Je nach Warenart sind die Anforderungen zu berücksichtigen, welche die klimatischen Einflüsse, das jeweilige Transportmittel und die Verhältnisse auf dem überseeischen Landungsplatz an die Verpackung stellen. An der westafrikanischen Küste beispielsweise müssen die Waren zum Teil mit Brandungsbooten an Land gebracht werden und sind dabei besonders der Feuchtigkeit ausgesetzt. An einigen Plätzen ist die Bruchgefahr für zerbrechliche Waren durch unsachgemässes Umherwerfen beim Um- und Entladen so gross, dass britische Versicherungsgesellschaften wegen der Schadenshäufigkeit die Versicherung einiger Warenarten zeitweilig abgelehnt haben. In der Saison muss in bestimmten Gebieten damit gerechnet werden, dass die Ware am Landungsplatz unter Umständen längere Zeit wegen Überfüllung der Lagerschuppen im Freien gelagert wird und dadurch der Feuchtigkeit und der Hitzeeinwirkung besonders ausgesetzt ist. Eine sorgfältige, der jeweiligen Warenart entsprechende Verpackung ist daher erforderlich, wobei auch zollrechtliche Vorschriften des Importlandes zu beachten sind. In Venezuela sieht beispielsweise der Zolltarif einen Aufschlag von 25% bzw. 50% vor, wenn Waren verschiedener Zollklassen zusammen verpackt worden sind bzw. wenn die Netto- und Taragewichte der Waren ausserdem nicht einzeln angegeben sind.[81]

81) H. Vormbaum, Aussenhandelskalkulation, Wiesbaden, 1955, S.130.

Die angeführten Beispiele zeigen, dass es für den Lieferanten wichtig ist, um die von einem Land zum anderen unterschiedlichen Anforderungen an die Qualität, die Aufmachung der Exportware und ihre Verpackung zu wissen. Das Confirming House kann ihn durch seine Kenntnis der Marktverhältnisse, der Transportwege und der jeweiligen Umschlagsplätze, sowie der Einfuhr- und Zollbestimmungen des Importlandes beraten.

4. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Buying-Funktion

Zur Durchführung der Buying-Funktion verfügen die meisten Confirming Houses über eine Einkaufsabteilung, die nach einzelnen Warengruppen, wie z.B. Textilerzeugnissen, Elektrogeräten, Kraftfahrzeugen und Zubehörteilen, Haushaltsartikeln, Eisen- und Stahlwaren, in Unterabteilungen gegliedert ist. In den einzelnen Abteilungen arbeiten Fachkräfte, die einschlägige Branchenkenntnisse besitzen, unter Leitung eines Einkäufers. Dabei wird streng darauf geachtet, dass die Entscheidungsfreiheit der Einkäufer zugunsten der überseeischen Auftraggeber gewahrt bleibt,um nicht den Ruf des Confirming House als Interessenvertretung und europäisches Kontor der überseeischen Auftraggeber zu gefährden.

In den einzelnen Abteilungen des Einkaufs werden Bezugsquellenkarteien geführt, die nach Lieferanten oder Artikelgruppen geordnet sind. Sie geben Auskunft über die Anschrift des Herstellers und seines Werksvertreters, enthalten Angaben über das Fabrikationsprogramm, sowie oft auch Hinweise auf bisher eingeräumte Skonti, Rabatte und eventuelle Boni und neueste Preislisten. Bei grösseren Aufträgen und längeren Lieferfristen wird vor Abschlüssen mit bisher unbekannten Lieferanten deren Zuverlässigkeit durch Bankauskünfte oder Berichte von Auskunfteien überprüft.

Grössere englische Confirming Houses unterhalten - wie bereits erwähnt - auf dem europäischen Kontinent Einkaufsbüros, um sich dadurch einen besseren Überblick über die industrielle Produktion des betreffenden Landes zu verschaffen und überseeische Einkaufsaufträge bei den Herstellern direkt zu placieren. Bei Besuchen überseeischer Kunden des Confirming House stellen sie die Kontakte zur Industrie dieses Landes her, wie überhaupt das Confirming House bestrebt ist, seinen Kunden durch Besuche bei den wichtigsten Lieferanten einen Überblick über deren Leistungsprogramm zu verschaffen und ihm gleichzeitig die Möglichkeit zu geben, Wünsche hinsichtlich der Qualität und Aufmachung der Ware persönlich vorzutragen, sowie eventuelle Mängel abzustellen.

Regelmässige Reisen der Geschäftsleitung nach den einzelnen Überseemärkten dienen der persönlichen Unterrichtung über die Marktentwicklung und der Entgegennahme von Wünschen der überseeischen Auftraggeber in Ergänzung zu den Berichten der lokalen Vertreter des Confirming House. Diese Reisen bieten ausserdem Gelegenheit die überseeischen Kunden über Preis- und Angebotstendenzen, sowie das Aufkommen neuer Erzeugnisse auf dem europäischen Beschaffungsmarkt zu informieren.

5. Die Kosten der Buying-Funktion

Die Kosten der Buying-Funktion ergeben sich aus dem Werteinsatz zur Erstellung von Einkaufsleistungen. Dieser Werteinsatz umfasst sowohl den betrieblichen Werteverzehr als auch den nicht zu einem betrieblichen Werteverzehr führenden Einsatz betrieblicher Mittel, wie z.B. die Mitarbeit von Inhabern bei Confirming Houses, welche in der Rechtsform von Personengesellschaften betrieben werden[82]. Auslagen für den Wareneinkauf, die dem Confirming House von seinem überseeischen Principal in vollem Umfange zu erstatten sind,

---

82) Der hier verwendete Kostenbegriff ist in Anlehnung an H.Vormbaum gebildet, vgl. a.a.O., S.41 ff.

wie beispielsweise der Einkaufspreis abzüglich handelsüblicher Rabatte und Skonti, bleiben im Rahmen der Buying-Funktion unberücksichtigt. Soweit durch diese Auslagen eine Bindung von Betriebsmitteln bzw. ein Betriebsmittelverzehr erfolgt, handelt es sich um Kosten der Sicherungs- bzw. der Kreditfunktion. Der Umfang der erstattungsfähigen Auslagen richtet sich im einzelnen nach den Vereinbarungen, die zwischen dem Confirming House und seinem überseeischen Principal getroffen worden sind.

Die aus dem Agenturverhältnis zum überseeischen Auftraggeber resultierende Ausschaltung erstattungsfähiger Auslagen beschränkt die Kosten der Buying-Funktion auf die allgemeinen Verwaltungskosten. Diese umfassen alle internen Kosten, die nicht unmittelbar den einzelnen Aufträgen zugerechnet werden. Sie gliedern sich in die Kosten der Betriebsbereitschaft zur Durchführung der Buying-Funktion und die allgemeinen Handlungskosten[83] der Einkaufsabteilung, soweit diese nicht durch Aufgaben entstehen, die der Sicherungsfunktion zuzurechnen sind[84]. Zu den Kosten der Betriebsbereitschaft gehören die anteiligen Raumkosten für die von der Einkaufsabteilung benutzten Büroräume, die Kosten der Büroeinrichtung und der Büromaschinen, sowie die Personalkosten der Einkaufsabteilung einschliesslich des anteiligen auf die Buying-Funktion entfallenden kalkulatorischen Unternehmerlohnes bei Personalgesellschaften bzw. der anteiligen Kosten der Geschäftsleitung bei Kapitalgesellschaften. Diese Kosten stellen die Fixkosten des Confirming House zur Durchführung der Buying-Funktion dar.

Bei den allgemeinen Handlungskosten handelt es sich um die Kosten der Geschäftsvorbereitung und die allgemeinen Kosten der Durchführung von Einkaufsaufträgen. Als Kosten der Geschäftsvorbereitung sind die Kosten der Markterkundung, also die Kosten der Markt-

---

83) Bei dieser Unterteilung kann für die Zwecke dieser Untersuchung ebenfalls H.Vormbaum gefolgt werden. Vgl. a.a.O., S.68 ff.

84) Im einzelnen siehe Seite 105 ff.

berichte, Zeitschriften, Statistiken, Lieferantenkataloge und anteiligen Verbandsbeiträge, sowie die Kosten der Werbung von Auftraggebern für Buying-Geschäfte in Zeitungen, Zeitschriften und Adressbüchern zu erwähnen.

Zu den allgemeinen Kosten der Durchführung von Einkaufsaufträgen gehören die Reisekosten des Einkäufers bzw. die anteiligen Reisekosten der Geschäftsleitung, die Kosten des Verbrauchs an Büromaterial, sowie Telefon-Telegramm- und Fernschreibgebühren, Porti, die Kosten für Auskunfteiberichte und Bankauskünfte, soweit diese nicht kostenlos von den Banken zur Verfügung gestellt werden. Zum Teil lassen sich diese Kosten zwar einzelnen Aufträgen direkt zurechnen. Da jedoch eine nach Aufträgen getrennte Erfassung vieler kleinerer Kostenbeträge wegen des damit verbundenen Zeitaufwandes zusätzliche Kosten verursacht, die oft in keinem Verhältnis zu dem dadurch zu gewinnenden Überblick über die Kostenverteilung auf die einzelnen Kostenträger (Aufträge) stehen, wird in der Praxis weitgehend auf eine derartige Kostenaufteilung verzichtet. Vielmehr werden diese allgemeinen Handlungskosten, welche die variablen Kosten der Einkaufsfunktion darstellen, zusammen mit den variablen Kosten der anderen Funktionen des Confirming House im Wege der Durchschnittsrechnung auf die Aufträge verteilt.

Den allgemeinen Verwaltungskosten, und zwar sowohl den Kosten der Betriebsbereitschaft als auch den allgemeinen Handlungskosten sind die anteiligen Kosten der überseeischen Vertreter bzw. der Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften zuzurechnen, soweit diese auf eine Tätigkeit im Rahmen der Buying-Funktion entfallen. Hier sind insbesondere Provisionen bzw. anteilige Gehälter für die Auftragswerbung durch Besuche bei überseeischen Kunden zu erwähnen.

b) Die Sicherungsfunktion, insbesondere die Risikoübernahme durch das Confirming House

Die Sicherungsfunktion des Confirming House ist sowohl mit dem Buying-, als auch mit dem Confirming-Geschäft verbunden. Sie tritt jedoch besonders deutlich bei dem Confirming-Geschäft in Erscheinung, weil mit der Bestätigung von "closed indents" keine eigentlich händlerische Initiative nach der Einkaufs- oder Verkaufsseite hin entfaltet wird. Vom Standpunkt des Lieferanten aus betrachtet, ist daher die Sicherungsfunktion als das typische Merkmal des Confirming-Geschäfts und damit auch des Confirming House zu bezeichnen. Mit ihr sind für das Confirming House zwei wesentliche Aufgaben verbunden:

1. die Sicherung des Lieferanten
2. die Sicherung des überseeischen Abnehmers.

Dabei ergibt sich aus der rechtlichen Stellung zum Lieferanten als Principal und zum überseeischen Abnehmer als Agent, dass das Confirming House den Lieferanten gegen die in Übersee liegenden Risiken schützt, während es dem überseeischen Abnehmer durch seine Nähe zum Beschaffungsmarkt nur zu einer Verringerung der bei dem Lieferanten, der Ware und dem Exportland liegenden Risiken verhelfen kann.

1. Die Sicherung des Lieferanten

Die Übernahme eines Zahlungsversprechens für einen "closed indent" im Falle des Confirming-Geschäfts und die Erteilung eines Auftrages als Principal im Falle des Buying-Geschäfts durch ein Confirming House erhöhen wegen der damit verbundenen weitgehenden Sicherung gegen die besonderen Risiken des Überseegeschäftes in vielen Fallen die Abschlussbereitschaft der Lieferanten[85].

85) So auch H.K.Leistritz, Aussenhandelslexikon, Handbuch für den Aussenhandel und Auslandskunde, hrsg. v. Prof. Dr. Karlrobert Ringel, Frankfurt 1955, S.185.

Der Umfang der Sicherung des Lieferanten durch das Confirming House als Principal wird anhand folgender Risiken des Überseegeschäftes deutlich:

aa) Das Abnahmerisiko

Das Abnahmerisiko besteht in der Möglichkeit, dass der überseeische Auftraggeber die Abnahme der bestellten Ware nach Ankunft im Erfüllungsort verweigert. Dieses Risiko ist besonders mit dem Überseegeschäft verbunden, da hier durch die längere Transportdauer eine grössere Zeitspanne zwischen der Auftragserteilung und der Ankunft der Ware in Übersee liegt. In Zeiten knappen Angebots und grosser Nachfrage im Lieferlande oder bei Sonderanfertigungen für den überseeischen Auftraggeber ist diese Zeitspanne durch längere Lieferfristen teilweise erheblich ausgedehnt. In der Zwischenzeit eintretende Verschlechterungen der finanziellen Situation des überseeischen Bestellers oder der Marktlage in Übersee haben dann oftmals zur Folge, dass der überseeische Käufer nicht mehr an der Abnahme der Waren interessiert ist und die Aufnahme der Dokumente verweigert. Dieses besonders mit sinkenden Weltmarktpreisen verbundene Risiko tritt vorwiegend in überseeischen Absatzgebieten auf, in denen die Rechtsverfolgung für den europäischen Lieferanten schwierig ist. Es wiegt dann besonders schwer, wenn die bestellten Erzeugnisse für bestimmte Zwecke angefertigt oder ihre Aufmachung auf einen ganz bestimmten Markt abgestellt und ein anderweitiger Verkauf schwierig oder unmöglich ist[86]. Das Confirming House nimmt mit seiner Bestätigung oder Auftragserteilung dem Lieferanten dieses Abnahmerisiko ab, wenn es als Principal kontrahiert.

---

86) W.W.Syrett erwähnt a.a.O., S.168, dass die Textilindustrie in Manchester vor einigen Jahren empfindliche Verluste hinnehmen musste, weil infolge eines Marktzusammenbruchs im Nahen Osten grosse Mengen besonders für diesen Markt gefertigter Textilien nicht abgenommen wurden.

Gelegentlich versuchen einzelne Confirming Houses, das Abnahmerisiko durch eine Klausel wie etwa

> "This Indent is confirmed by us provided we are free from liability in the event of subsequent suspension or cancellation by our clients prior to shipment"

bis zum Zeitpunkt der Verschiffung auszuschliessen. Eine derartige Klausel ist jedoch als unvereinbar mit der Sicherungsfunktion des Confirming House abzulehnen[87]. Die Akzeptierung dieser Klausel würde bedeuten, dass der Lieferant ebensowenig gesichert ist wie bei der Zwischenschaltung eines als Agent abschliessenden Confirming House; denn in beiden Fällen trägt er das Abnahmerisiko bis zum Erhalt des Kaufpreises, der vom Confirming House - ob Agent oder Principal - in der Regel gegen Aushändigung der Frachtbriefe oder der Verschiffungsdokumente zu zahlen ist, sofern das als Agent kontrahierende Confirming House nicht zwischenzeitlich andere Weisungen seines Auftraggebers erhält.

bb) Das Preisrisiko

Eng mit dem Abnahmerisiko verbunden ist das Preisrisiko, das durch die Möglichkeit von Preisfluktuationen zwischen dem Zeitpunkt der Auftragsbestätigung und der Auslieferung der Ware gekennzeichnet ist. Preissenkungen oder Preissteigerungen nach Vertragsabschluss können dem überseeischen Importeur bzw. dem europäischen Lieferanten Verluste bringen. Das Confirming House bleibt jedoch dem Lieferanten auch bei sinkenden Preisen verpflichtet, den Kaufpreis in der v e r e i n b a r t e n Höhe zu zahlen und belastet diesen Preis dem Überseekunden. Andererseits trägt der Lieferant die Gefahr einer Preissteigerung, solange er sich nicht von dieser Gefahr durch eine Preisschwankungsklausel freizeichnet[88]. Das Preisrisiko wird also nicht vom Confirming House übernommen. Es sichert den Lieferanten lediglich dahingehend,

---

87) Diese Auffassung wird auch von massgeblichen Londoner Wirtschaftsorganisationen geteilt.

88) Über die Preisschwankungsklausel siehe J.Hellauer, a.a.O., S.308; K.Oberparleiter a.a.O., S.171 und H.Vormbaum, a.a.O., S.52.

dass er den vereinbarten Preis erhält. Allerdings wird es in der Praxis immer Fälle geben, in denen das Confirming House bei starken Preissenkungen auf Wunsch des überseeischen Auftraggebers eine neue Preisvereinbarung anstrebt und auch oft erreicht, zumal der Lieferant bei einer derartigen Preisentwicklung sich meistens in einer schwächeren Position befindet und an weiteren Aufträgen interessiert ist.

cc) Das Kreditrisiko

Das Kreditrisiko umfasst im weiteren Sinne "alle Gefahren, die mit der Kreditgewährung und Kreditinsanspruchnahme verbunden sind"[89]. Dazu gehören einerseits die wirtschaftlichen Risiken, wie Zahlungsunfähigkeit und mangelnde Zahlungswilligkeit des Kreditnehmers und zum Teil auch das Kursrisiko, andererseits schliesst es ebenfalls die politischen Risiken ein, wie das Transfer- und Konvertierungsrisiko und das Kursrisiko. Für die Zwecke dieser Untersuchung scheint es angebracht, den Rahmen des Kreditrisikos eng zu fassen und darunter lediglich die Gefahr zu verstehen, dass der überseeische Auftraggeber im Zeitpunkt der Fälligkeit der Kaufpreisforderung nicht zahlungsfähig oder nicht zahlungswillig ist[90]. Das Confirming House nimmt dem Lieferanten diese beiden im Export nach überseeischen Ländern nicht zu gering einzuschätzenden wirtschaftlichen Risiken durch Abgabe eines Zahlungsversprechens oder durch Erteilung eines Einkaufsauftrages als Principal ohne Einschränkung ab.

dd) Das Kursrisiko

Das Kursrisiko liegt für den Lieferanten in der Möglichkeit begründet, dass bei einer Vereinbarung des Kaufpreises in fremder Währung der Fremdwahrungskurs am Fälligkeitstage niedriger ist als am Tage des Vertragsabschlusses. Gegen dieses Risiko sichert das Confirming House

---

89) Vgl. K.Oberparleiter a.a.O., S.138.
90) Die übrigen oben erwähnten Risiken werden in den anschliessenden Abschnitten gesondert behandelt.

den britischen Lieferanten, ob es sich um ein Buying- oder um ein Confirming-Geschäft handelt. Der Lieferant erhält den Kaufpreis in £-Sterling bei Versand der Ware gegen Vorlage des Frachtbriefduplikates oder der Verschiffungsdokumente. Für den Exporteur auf dem europäischen Kontinent, der die Gegenleistung für seine Warenlieferung von einem Confirming House in englischer Währung erhält, liegt das Risiko in einem Sinken des Sterling-Kurses in der Zeit zwischen der Auftragserteilung oder Bestätigung eines "closed indent" und dem Eingang der Kaufpreiszahlung. Es wird dadurch vermindert, dass ihm bei Einhaltung der vom Confirming House ausbedungenen Vertragsbestimmungen bereits drei oder vier Tage nach Einreichung der Verschiffungsdokumente der Gegenwert bei seiner Aussenhandelsbank gutgeschrieben wird.

ee) Das Transfer- und Konvertierungsrisiko

Diese Risiken entstehen durch die Möglichkeit devisenpolitischer Massnahmen im Käuferlande. Nach Hellauer ist das Transferrisiko durch die Gefahr gekennzeichnet, "dass der Kunde infolge eines Moratoriums oder Transferverbots seine Zahlungen nicht leisten kann" und das Konvertierungsrisiko durch die Gefahr, dass der Schuldner aus Gründen der Devisenbewirtschaftung nicht in der Lage ist, den geschuldeten Betrag in der vereinbarten Währung zu leisten und diesen in Landeswährung bei seiner Bank hinterlegt[91]. Das Konvertierungsrisiko enthält gleichzeitig ein Kursrisiko, das dann wirksam wird, wenn bei einer späteren Transfer- und Konvertierungsmöglichkeit der eingezahlte Betrag nicht ausreicht, um die Schuld in der vereinbarten Währung zu decken. Theoretisch besteht zwar die Möglichkeit, dieses Kursrisiko durch Vereinbarung einer Nachschussverpflichtung auf den überseeischen Abnehmer abzuwälzen. In der Praxis ist es jedoch häufig schwierig eine derartige Nachschussverpflichtung durchzusetzen, ganz abgesehen davon, dass das

---

91) Vgl. J.Hellauer, a.a.O., S.83.

Devisenrecht verschiedener Länder in Übersee die Vereinbarung derartiger Nachschussverpflichtungen nicht zulässt.

Diese Risiken werden dem britischen Lieferanten vom Confirming House abgenommen, solange das Confirming House als Principal einen "closed indent" bestätigt oder einen eigenen Auftrag erteilt. Für den kontinentaleuropäischen Lieferanten verbleibt in einem solchen Fall lediglich das Risiko, dass devisenpolitische Massnahmen der Bank von England eine Zahlung des Confirming House an den kontinentaleuropäischen Lieferanten verhindern. Mit dieser Möglichkeit ist jedoch aus zweierlei Gründen kaum zu rechnen. Erstens bestätigen Confirming Houses an kontinentale Lieferanten in der Regel nur Indents aus den Ländern des Sterling-Gebietes. Obwohl die Überweisungen nach dem Vereinigten Königreich in mehreren dieser Sterling-Länder der Devisenkontrolle unterliegen[92], ist das Transfer- und Konvertierungsrisiko für das Confirming House im Handelsverkehr mit diesen Gebieten als gering zu betrachten, da im allgemeinen mit der Erteilung der Einfuhrlizenz auch die Überweisung des Kaufpreises als genehmigt gilt. Zweitens ist die Bank von England daran interessiert, Londons Ruf als internationalen Finanzplatz zu erhalten und die britische Zahlungsbilanz durch Einnahmen aus dem Transithandel oder dem Dienstleistungsverkehr zu verbessern. Wie im Falle von Importrestriktionen in Übersee[93] erteilt die Bank von England daher erfahrungsgemäss - wenn auch bisweilen mit Verzögerungen - die erforderliche Transfergenehmigung.

---

92) Vgl. David Rodger, Exchange Control, herausgegeben von dem Institute of Bankers in Scotland, 4.Aufl., Edinburgh und London 1953, S.12 f.
93) H.K.Leistritz, a.a.O., S.185.

ff) Das Lizenzrisiko

Weitaus häufiger kommt ein anderes politisches Risiko zum Tragen, das Lizenzrisiko. Es beruht auf der Gefahr, dass dem überseeischen Käufer die staatliche Genehmigung zur Einfuhr der bestellten Ware nicht erteilt wird oder eine bereits erteilte Importlizenz widerrufen bzw. dem europäischen Exporteur die staatliche Genehmigung zur Ausfuhr der zu liefernden Ware versagt oder eine bereits erteilte Exportlizenz zurückgezogen wird.

Ob ein Confirming House, das als Principal einen überseeischen Auftrag bestätigt oder einen Kaufauftrag erteilt, den Lieferanten gegen das Lizenzrisiko sichert, hängt von den einzelnen Bestimmungen des Kaufvertrages ab. Solange das Bestätigungsschreiben nichts Gegenteiliges enthält, kann davon ausgegangen werden, dass das Confirming House als Principal den Lieferanten gegen das Lizenzrisiko schützt. Das Confirming House muss sich vor Abgabe der Bestätigung bzw. vor Auftragserteilung vergewissern, dass der überseeische Importeur über eine gültige Einfuhrlizenz verfügt.

Wenn im Kaufvertrag der überseeische Bestimmungshafen als Erfüllungsort für die Lieferung vereinbart worden ist und im Käuferland nach Vertragsabschluss Importrestriktionen erlassen werden, so sind die Vertragsparteien von ihren vertraglichen Pflichten entbunden, da der Vertrag gegen das geltende Recht des Erfüllungsortes verstösst. Hat ein Confirming House in seiner Indent-Bestätigung dem Lieferanten ein unbedingtes Zahlungsversprechen gegeben, so sind die Importrestriktionen des Käuferlandes ohne Einfluss auf die Rechtsbeziehungen zwischen dem Confirming House und dem Lieferanten. Der Lieferant ist also durch die Bestätigung gegen das Lizenzrisiko gesichert. Anders liegt der Fall hingegen, wenn ein Confirming House die Zahlung unter der Bedingung versprochen hat, dass der überseeische Käufer nach geltendem Recht zur Zahlung des

Kaufpreises verpflichtet ist. Hier geht das Confirming House eine Verpflichtung gegenüber dem Lieferanten nur ein, sofern der überseeische Käufer sich nicht auf eine Force-majeur-Klausel oder die Unvereinbarkeit des Vertrages mit dem Recht des Erfüllungsortes berufen kann.

Erteilt das Confirming House einen Kaufauftrag mit der Bedingung, dass als Ablieferungsort[94] ein bestimmter Hafen des Importlandes gelten soll, so kann es bei Importrestriktionen nur vom Kaufvertrag zurücktreten, wenn der Auftrag eine entsprechend weit gefasste Force-majeur-Klausel enthält. Die Erwähnung des überseeischen Abnehmers im Auftrag ist nach Ansicht der Londoner Handelskammer allein nicht ausschlaggebend, dürfte jedoch das Confirming House in seinem Rücktrittsrecht bestärken. Ein Confirming House, das eine Indent-Bestätigung oder Auftragserteilung ausdrücklich als Agent vornimmt, sichert den Lieferanten nicht gegen das Risiko von Importrestriktionen in Übersee.

Das Risiko der Einfuhrgenehmigung ist eng mit dem Abnahmerisiko verbunden. Das wird bei längeren Lieferfristen, insbesondere aber bei sinkenden Preisen deutlich, wenn überseeische Abnehmer den Ablauf einer Importlizenz als willkommene Gelegenheit benutzen, sich von ihren vertraglichen Pflichten zu befreien, indem sie es unterlassen, eine Verlängerung der Lizenz zu beantragen. In solchen Fällen geht das Risiko zu Lasten des europäischen Lieferanten, sofern er die ihm gesetzte Lieferfrist nicht eingehalten hat.

Das Confirming House schützt den britischen Lieferanten auch gegen das Risiko von Ausfuhrverboten, wenn es als Principal in den Kaufvertrag eintritt und selbst die Verschiffung der Ware übernimmt; denn hier ist der Erfüllungsort in Grossbritannien gelegen und das

---

94) Über den Erfüllungsort und den Ablieferungsort siehe auch J.Hellauer, a.a.O., S.303 f und S.304 f.

Confirming House und der Lieferant sind beide nicht an der Erfüllung ihrer gegenseitigen Vertragspflichten gehindert. Für Lieferungen aus kontinentaleuropäischen Ländern, für die ein Confirming House sich zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet, liegt dieses Risiko beim Lieferanten, wenn die Bestätigung nicht durch eine im Verkäuferland ansässige Tochtergesellschaft oder Zweigniederlassung des Confirming House erfolgt.

Als britische Dominien, wie die Südafrikanische Union und Australien, 1949 bzw. 1952 bereits erteilte Importlizenzen auch für britische Erzeugnisse widerriefen und damit in bereits in der Abwicklung befindliche Kontrakte eingriffen, mussten eine Reihe britischer Confirming Houses empfindliche Verluste hinnehmen. Sie haben daher in der Folgezeit das Lizenzrisiko durch Anwendung entsprechender Klauseln in der Confirming Order oder dem Buying-Auftrag auszuschliessen versucht. Um den Lieferanten die Möglichkeit zu geben, seine Risiken klar zu erkennen und gegebenenfalls durch eine staatliche Exportrisikogarantie zu decken, hat die National General Export Merchants' Group - damals gemeinsam mit der Manchester Chamber of Commerce und der Woollen and Worsted Trade Terms Organisation - ihren Mitgliedern die Anwendung etwa folgender Klausel empfohlen:

> "Export-/Importlizenzen: Dem Käufer (Buyer) bleibt das Recht vorbehalten, von diesem Vertrag ohne Abstandszahlung zurückzutreten, wenn der Export der Ware unmöglich wird (a) durch Widerruf oder Nichterneuerung einer Exportlizenz oder durch Erlass von Restriktionen für Waren, deren Export vorher nicht lizenzpflichtig war oder (b) wenn der überseeische Kunde des Käufers durch Vorschriften an der Einfuhr der Waren gehindert ist, die nach Vertragsabschluss im Importland erlassen werden oder wenn er unter den zur Zeit des Vertragsabschlusses gültigen Einfuhrbestimmungen eine Genehmigung zur Einfuhr und/oder Bezahlung der Ware erhalten hat und die Genehmigung aus einem Grunde widerrufen wird, der ausserhalb der Einflussnahme des überseeischen Kunden liegt[95]".

---

95) Eigene Übersetzung des Verfassers aus einem gemeinsamen Mitgliederrundschreiben der genannten Organisationen vom 21.8.51, das sich speziell mit dem Lizenzrisiko der Confirming Houses befasst.

Mit der Anwendung dieser Klausel überträgt das Confirming House auf den Lieferanten lediglich das Risiko einer Änderung der Ein- bzw. Ausfuhrbestimmungen nach Vertragsabschluss, die eine Erfüllung des Vertrages verhindert. Es bleibt hingegen Aufgabe des Confirming House, sich vor Bestätigung eines Indents bzw. vor Erteilung eines Auftrages zu vergewissern, ob dem Überseekunden bereits eine Importlizenz erteilt worden ist und der Export der Ware nicht unter die bestehenden Ausfuhrverbote fällt. Verfügt der überseeische Auftraggeber bei Auftragserteilung noch nicht über die erforderliche Lizenz, so kündigt das Confirming House dem Lieferanten die Bestätigung bzw. Auftragserteilung häufig zunächst an und bindet sich erst, sobald es die Nummer der Einfuhrlizenz kennt.

In den letzten Jahren hat sich allerdings mehr und mehr die Auffassung durchgesetzt, dass ein Confirming House den Lieferanten auch gegen das in Übersee liegende Lizenzrisiko sichern sollte. Begründet wird diese Auffassung mit dem Argument, die Sicherung der Zahlung des Kaufpreises sei eine der vornehmsten Aufgaben des Confirming House, wobei auch der bereits erwähnte Vergleich mit dem Bankakkreditiv unterstützend herangezogen wird. Das Exportlizenzrisiko wird dagegen weiterhin in den meisten Fällen von dem Confirming House auf den Lieferanten durch eine entsprechende Klausel abgewälzt, sofern es nicht ebenfalls durch eine entsprechende Exportkreditversicherung abgedeckt wird.

gg) Das Zollrisiko

Eng mit dem Lizenzrisiko verbunden ist in seiner wirtschaftlichen Auswirkung das Risiko des P r o h i b i t i v zolles[96]. Wenn internationale Abmachungen ein Land daran hindern, die Einfuhr

---

96) Vgl. Handelsblatt, Jg. 8, Nr. 9, vom 5.6.1953

bestimmter Waren zu beschränken, greift es gelegentlich zu einem Mittel, das in seiner Wirkung einem Einfuhrverbot oder zumindest einer starken Einschränkung der Lizenzzuteilung gleicht. Das Importland erhöht den Einfuhrzoll derartig, dass die betreffende Ware mit inländischen Erzeugnissen nicht mehr konkurrieren kann, d.h. der Zoll wirkt "prohibitiv" auf die Einfuhr[97]. Dieses Risiko wirkt sich für den Lieferanten nicht aus, da bei der Abwicklung des Exportgeschäftes über ein Confirming House der Erfüllungsort in der Regel in Grossbritannien oder auf dem europäischen Kontinent liegt und Abgaben, die für die Ware nach Verlassen des Erfüllungsortes zu entrichten sind, im allgemeinen vom Käufer getragen werden[98]. Der Lieferant hat das Risiko derartiger Zollerhöhungen jedoch selbst zu tragen, wenn im Kaufvertrag die Lieferung der Ware verzollt (duty paid) an den überseeischen Bestimmungsort vereinbart worden ist. Dieser Fall kommt bei der Abwicklung des Exportgeschäftes über ein Confirming House allerdings selten vor, weil das Confirming House meistens selbst die Verschiffung und Versicherung der Ware vornimmt. Abgesehen von dieser Ausnahme liegt das Risiko des Erlasses von prohibitiv wirkenden Zollerhöhungen des Importlandes nach Auftragsannahme beim überseeischen Kaufer und wirkt sich verstärkend auf das Abnahme- und das Kreditrisiko aus, gegen die der Lieferant durch das Confirming House geschützt ist.

Auch bei der Beurteilung des Risikos der Erhebung vor Auftragsannahme durch die Lieferanten nicht existenter Ausfuhrzölle bzw. der nach Auftragsannahme erfolgenden Erhöhung bereits bestehender Ausfuhrzölle sind die Bedingungen des Kaufvertrages zugrundezulegen. Hat der

---

97) Der Prohibitivzoll soll die industrielle Produktion eines Landes auf dem Inlandsmarkt gegen ausländische Konkurrenz abschirmen und gehört daher zu den Schutzzöllen. Vgl. hierzu K.Chr.Behrens, a.a.O., S.196, und H.Vormbaum, Aussenhandelskalkulation, Wiesbaden 1955, S.12o.

98) J.Hellauer, a.a.O., S.332.

Verkäufer die Ware ab Werk, frei Waggon Abgangsort oder F.A.S. Verschiffungshafen zu liefern, so ist dieses Risiko vom Käufer zu tragen[99] und berührt den Lieferanten nicht. In diesen Fällen wird der Ausfuhrzoll vom Confirming House gezahlt und gehört zu den Auslagen, die sich das Confirming House von seinem überseeischen Principal erstatten lässt. Wenn dagegen die Lieferung F.O.B. Verschiffungshafen zu erfolgen hat oder aber der Erfüllungsort für die Lieferung in Übersee liegt, wird dieses Risiko vom Verkäufer getragen. Das Risiko der Erhebung bzw. der Erhöhung von Ausfuhrzöllen hat jedoch in dem für das Confirming House relevanten Fertigwarenexport nach Übersee kaum eine Bedeutung, wenn man berücksichtigt, dass der Anteil ausfuhrverzollter Fertigwaren an der Weltausfuhr mit 2% anzusetzen ist[100]. Allerdings wird dieses Risiko beachtet werden müssen bei Waren, deren Export aus wirtschafts- oder sozialpolitischen Gründen unerwünscht ist, sowie bei Waren, die aus fiskalischen Gründen mit einem Ausfuhrzoll belastet sind oder belastet werden können[101].

hh) Das Fabrikationsrisiko

Alle Güter, mit deren Fertigung erst nach Auftragseingang begonnen wird, weil Sonderwünsche des Auftraggebers zu berücksichtigen sind oder die klimatischen oder kulturellen Verhältnisse eines Marktes besondere Anforderungen an die zu liefernden Erzeugnisse stellen, sind durch die unter aa) bis ff) beschriebenen Risiken besonders gefährdet, da sie als spezialgefertigte Güter anderweitig schwer absetzbar sind. Dieses mit der Herstellung der Güter verbundene Risiko wird "Fabrikationsrisiko" genannt, beginnt mit der Aufnahme der Fertigung und reicht bis zum Austritt der Erzeugnisse aus dem Werk[102]. Das Confirming House schützt den Lieferanten durch die Indent-Bestätigung bzw. Auftragserteilung gegen dieses Risiko.

---

99) Vgl. auch Übersicht der "Incoterms und anderer Handelsklauseln" in: H.Vormbaum, a.a.O., S.298.
100) Neubert, "Der Ausfuhrzoll als Mittel der Aussenwirtschaftspolitik", Schriftenreihe des Hamburgischen Weltwirtschafts-Archiv, Hamburg 1953, S.51.
101) Vgl. Neubert, a.a.O., S.53 ff.
102) Vgl. H.Ohling, Export, Import, Spedition, 2.Aufl. Hamburg 1952, S.79.

2. Die Sicherung des überseeischen Abnehmers

aa) Das Beschaffungsrisiko

Das Beschaffungsrisiko ist gekennzeichnet durch die Gefahr, dass ein Betrieb die für seinen Betriebsablauf benötigten Waren nicht oder nicht rechtzeitig beschaffen kann. Ein Industriebetrieb ist für die Aufrechterhaltung seiner Produktion in starkem Masse von der rechtzeitigen Versorgung mit den für die Produktion benötigten Waren abhängig. Aber auch die Existenz eines Handelsbetriebes kann durch das Beschaffungsrisiko gefährdet sein, insbesondere dann, wenn ein branchenmässig eng begrenztes Sortiment vorliegt oder das Handelsunternehmen Lieferverpflichtungen eingegangen ist, ohne auf dem Beschaffungsmarkt gleichwertige Sicherungen erhalten zu haben. Dieses Beschaffungsrisiko wiegt für den überseeischen Abnehmer dann besonders schwer, wenn er die benötigten Erzeugnisse lediglich aus einigen wenigen Ländern mit entsprechender industrieller Fertigung beziehen kann und eine Verknappung des Angebots solcher Erzeugnisse eingetreten ist. Wenn diese Erzeugnisse von den Herstellern direkt exportiert werden, pflegt das Interesse am Export nach Übersee zugunsten des Absatzes im eigenen Lande oder in Nachbarländern bei einem Verkäufermarkt wegen der unterschiedlichen stückbezogenen Vertriebskostenstruktur und der höheren Risiken des Exportes nach Übersee zu erlahmen.

Das Confirming House nimmt zwar dem überseeischen Auftraggeber - sei es ein Industrie- oder Handelsunternehmen - das Beschaffungsrisiko nicht ab, vermag ihm aber auf Grund seiner grösseren Nähe zum Beschaffungsmarkt einen angemessenen Anteil an der Produktion zu sichern und kann durch Übernahme der Risiken und der exporttechnischen Durchführung des Überseegeschäftes eher Aufträge bei den Herstellern von Mangelwaren placieren als der entferntere überseeische Importeur.

bb) Das Preisrisiko

Wie bereits in Abschnitt 1.bb) dargestellt wurde, können Preisfluktuationen, die zwischen dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses und der Vertragserfüllung eintreten, für den Lieferanten oder den überseeischen Abnehmer Verluste bedeuten. Für den überseeischen Abnehmer liegt dieses Risiko der Preisfluktuation in einer Preissenkung auf dem Beschaffungs- oder dem Absatzmarkt begründet. Eine nach Auftragserteilung eintretende Preissenkung auf dem Beschaffungsmarkt kann für den Importeur bedeuten, dass er gegenüber seiner nach Eintritt der Preissenkung einkaufenden Konkurrenz zu hohe Einstandskosten hat. Sinkt der Preis der betreffenden Ware auf dem überseeischen Markt dann unter den Selbstkostenpreis des Importeurs (Einstandskosten + Allgemeine Handlungskosten + Vertriebskosten = Selbstkostenpreis), so kann er die Ware nur mit Verlust veräussern. Gegen dieses Risiko schützt das Confirming House seinen Auftraggeber nicht. Es kann dieses Risiko jedoch durch intensive Beobachtung der Tendenzen des Beschaffungsmarktes aus unmittelbarer Nähe verhindern, indem es bevorstehende Preissenkungen abwartet und erst zum günstigsten Zeitpunkt den Auftrag des Importeurs bestätigt oder als eigenen Auftrag weiterleitet. Bei Eintreten von Preissenkungen nach Auftragserteilung ist die Verhandlungsposition des Confirming House für eine Kaufpreisermässigung wegen seines grösseren Umsatzes mit den einzelnen Lieferanten und seiner besseren Kenntnis der Konkurrenzsituation auf dem Beschaffungsmarkt günstiger als die eines einzelnen Importeurs in Übersee.

cc) Das Kursrisiko

Das Kursrisiko liegt für den überseeischen Importeur in der Möglichkeit begründet, dass bei Vereinbarung des Kaufpreises in fremder Währung der Fremdwährungskurs am Fälligkeitstage höher ist als am Tage der Auftragserteilung. Hierbei sind folgende Fälle zu unterscheiden:

1. Für eine Lieferung aus der Bundesrepublik ist die Entrichtung des Kaufpreises in DM vereinbart worden. Der südafrikanische Importeur erhält vom deutschen Lieferanten 90 Tage Ziel dato Verschiffung. Das Kursrisiko besteht darin, dass der Importeur am Tage der Fälligkeit mehr südafrikanische £ zur Begleichung des Kaufpreises in DM infolge von Kurssteigerungen aufwenden muss, als am Tage der Auftragserteilung notwendig gewesen wäre.

2. Beauftragt der Importeur ein britisches Confirming House mit der Bestätigung des Indents und erhält er von diesem ein Ziel von 90 Tagen dato Verschiffung, so wird der Kaufpreis bei Verschiffung in DM vom Confirming House entrichtet. Der hierfür aufgewendete Betrag in £-Sterling zuzüglich des Entgelts für die Dienstleistung ist vom Importeur 90 Tage nach Verschiffung an das Confirming House zu zahlen. In diesem Falle umfasst das Kursrisiko die Gefahr einer Kurssteigerung der DM für £-Sterling bis zur Entrichtung des Kaufpreises durch das Confirming House und die Gefahr einer Kurssteigerung des £-Sterling für das südafrikanische £ bis zur Fälligkeit der Verbindlichkeit gegenüber dem Confirming House.

3. Wird für eine Lieferung aus der Bundesrepublik oder Grossbritannien die Entrichtung des Kaufpreises in £-Sterling vereinbart, so liegt das Kursrisiko für den Importeur in einer Steigerung des £-Sterling-Kurses in Südafrika in der Zeit zwischen Auftragserteilung und Fälligkeit der Kaufpreisforderung. Da bei der Abrechnung zwischen dem Confirming House und seinen überseeischen Auftraggebern fast ausschliesslich das £-Sterling als vereinbarte Währung zugrunde gelegt wird, ist es in diesem Falle ohne Einfluss auf das Kursrisiko, ob ein Confirming House eingeschaltet ist oder nicht.

Aus den angeführten Beispielen ergibt sich, dass das Confirming House den überseeischen Importeur nicht vom Kursrisiko befreit. Vielmehr besteht durch die Einschaltung eines Confirming House die Möglichkeit einer Erhöhung des Kursrisikos infolge eines ungünstigeren Wechselkurses zwischen dem £-Sterling und der Drittwährung als zwischen der Landeswährung des Importeurs und der Drittwährung, der nicht notwendigerweise durch ein günstigeres Verhältnis der Landeswährung des Importeurs zum £-Sterling einen Ausgleich zu finden braucht.

dd) Das Zollrisiko

Das Zollrisiko besteht für den überseeischen Käufer in der Gefahr von Zollerhöhungen im Importland nach Auftragserteilung, sowie in der Gefahr, dass der Lieferant Zollvorschriften des Importlandes nicht ausreichend berücksichtigt. Dieses Risiko trifft den überseeischen Käufer, sofern der Verkäufer die Ware nicht verzollt (duty paid) zu liefern hat. In den hier relevanten Fällen ist der Einfuhrzoll im allgemeinen vom Importeur zu entrichten[103]. Eine nach Auftragserteilung erfolgte Zollerhöhung belastet also den überseeischen Importeur und kann bewirken, dass sein Selbstkostenpreis den auf dem Absatzmarkt erzielbaren Preis überschreitet. Da der Verkäufer entweder einen festen Auftrag oder ein Zahlungsversprechen vom Confirming House erhalten hat, wird der Lieferant sich lediglich auf dem Kulanzwege bereitfinden, den Auftrag zu stornieren oder bei bereits schwimmender Ware auf den vom Confirming House gezahlten Kaufpreis eine nachträgliche Gutschrift als Preisnachlass zu erteilen. Die Durchsetzung eines Preisnachlasses oder der Auftragsstornierung wird dann Schwierigkeiten bereiten, wenn es sich bei dem Auftrag

---

103) Die gebräuchlichsten anderen Fälle gehen aus einer Übersicht der "Incoterms" und anderer Handelsklauseln hervor, die sich bei H.Vormbaum, a.a.O., S.298 befindet.

um Sonderanfertigungen handelt, mit deren Fertigung bereits begonnen wurde und die für den Lieferanten anderweitig schwer verwertbar sind.

Die Beauftragung eines Confirming House mit der Einkaufsdurchführung befreit den überseeischen Importeur nicht von dem Risiko, dass nach Auftragserteilung Zollerhöhungen erfolgen und den betreffenden Auftrag unrentabel machen. Der Importeur kann dieses Risiko auch eher abschätzen als das Confirming House, da Zollerhöhungen in der Regel vor ihrem Erlass in der Presse oder durch Verbandsmitteilungen angekündigt werden.

Dagegen vermag das Confirming House in vielen Fällen den überseeischen Abnehmer gegen die Gefahr zu schützen, dass der Lieferant die Zollvorschriften des Importlandes nicht ausreichend berücksichtigt hat. Hier sind die bereits aufgezeigten besonderen Anforderungen an die Verpackung zu erwähnen[104]. In den U.S.A. wird beispielsweise eine zusätzliche Zollgebühr von 10% des Wertes erhoben, wenn die eingeführten Artikel und deren Behälter nicht die Markierung des Ursprungslandes aufweisen[105]. Gegen Risiken dieser Art vermag das Confirming House seinen Überseekunden zu schützen, indem es die Lieferanten auf die entsprechenden Vorschriften bei Auftragserteilung hinweist oder aber die Ware bei einem Exportverpackungsunternehmen verpacken lässt[106]. Eine Risikoübernahme durch das Confirming House erfolgt jedoch nicht.

Besondere Bedeutung hat das Zollrisiko für Importeure in Ländern mit strenger Dumping-Zollgesetzgebung. In

---

104) Vgl. Seite 55.
105) Vgl. H.Vormbaum, a.a.O., S.130.
106) In Grossbritannien haben sich wegen der besonderen Anforderungen, die im Handelsverkehr mit Übersee an die Verpackung gestellt werden, selbständige Exportverpackungsunternehmen entwickelt, wie z.B. Sutton Packing(Export) Limited, Birmingnam oder T.Boyd Boyd & Co. Ltd., London und Manchester.

der Südafrikanischen Union wird beispielsweise ein Dumping-Zoll zusätzlich zu den tariflichen Zöllen verhängt, wenn der Exportpreis den "domestic value" um mehr als 5% unterschreitet. Nach § 89 des südafrikanischen Zollgesetzes gilt als "domestic value" der Marktpreis, zu dem zur Zeit der Ausfuhr nach Südafrika eine gleiche oder ähnliche Ware im freien Verkehr im Herkunftsland in den im Grosshandel üblichen Mengen an jeden Wiederverkäufer veräussert wird, einschliesslich der für den Inlandsmarkt üblichen Verpackung zuzüglich der Sonderkosten für Exportverpackung, Transport zum Hafen oder Grenzübergang und Verladekosten, ohne Einbeziehung einer im Herkunftslande etwa erhobenen Umsatzsteuer. Marktpreis in diesem Sinne ist der Grosshandelseinkaufspreis. Gemäss § 88 dieses Zollgesetzes ist der Einfuhrzoll nach dem "domestic value" der Importware zu berechnen, sofern der f.o.b.-Preis einschliesslich einer etwaigen mehr als 5%igen Einkaufsprovision den "domestic value" unterschreitet. In vielen Fällen wird die Ware unter Berücksichtigung des vom Lieferanten erklärten "domestic value" verzollt, da im Importland nicht immer die entsprechenden Vergleichszahlen vorliegen. Bei einer Nachprüfung der erklärten Preise, die auch beim Export nach Rhodesien, Australien und Neuseeland, Ländern mit ähnlichen Dumping-Zollbestimmungen, durch Entsendung von Zollbeamten des Importlandes zu den Lieferwerken des Exportlandes erfolgt, kann sich eine Nachverzollung ergeben, für die der Importeur aufzukommen hat. Dieses Risiko einer möglichen Nachverzollung wird dem überseeischen Importeur zwar nicht durch das Confirming House abgenommen, jedoch weitgehend eingeschränkt durch die Prüfung der Richtigkeit der vom Lieferanten im "Combined Certificate of Value and of Origin" gemachten Angaben.

ee) Die Prüfung der Konkurrenzfähigkeit des Angebotes

Während beim Buying-Geschäft die Initiative zum Einkauf einer bestimmten Ware vom überseeischen Importeur ausgeht, der seinem englischen Buying und Confirming House "open indents" zur Durchführung des Einkaufs übermittelt, erfolgt der Anstoss zum Confirming-Geschäft häufig durch den Vertreter eines europäischen Lieferanten. Dem "closed indent" liegt in der Regel ein konkretes Angebot des Lieferanten zugrunde. Dem überseeischen Importeur fehlen dagegen vielfach Vergleichsmöglichkeiten, um die Wettbewerbsfähigkeit im Hinblick auf Preis und Lieferbedingungen zu prüfen. Das gilt in besonderem Masse für neuartige Erzeugnisse, die zwar im Exportland bereits einen Markt gefunden haben, jedoch im Lande des Importeurs noch nicht eingeführt sind. Das Confirming House ist auf Grund seiner grösseren Nähe zum Beschaffungsmarkt, der ohnehin im Rahmen der Buying-Funktion ständig beobachtet wird, eher in der Lage, die Prüfung der Wettbewerbsfähigkeit vorzunehmen, als der Importeur in Übersee. Daher erteilen Importeure, die mit einem Confirming House zusammenarbeiten, - abgesehen von der noch darzustellenden Kreditfunktion - Aufträge normalerweise nur unter der Bedingung, dass sie von einem Confirming House bestätigt werden[107].

Das Confirming House vergleicht den geforderten Preis mit Offerten, die es im Rahmen des Buying-Geschäftes erhalten hat, oder fordert neue Offerten an, wenn es Zweifel an der Wettbewerbsfähigkeit des Preises hat, und ersucht den Lieferanten erforderlichenfalls um eine Preisermässigung. Erst wenn das Confirming House festgestellt hat, dass der Preis dem Inlandpreisniveau des Exportlandes entspricht oder darunter liegt und die sonstigen Lieferbedingungen einschliesslich etwaiger Rabatte,

---

107) Siehe auch J.Kellauer, a.a.O., S.171.

Skonti und Boni wettbewerbsfähig sind, bestätigt es den "closed indent" dem Lieferanten gegenüber und benachrichtigt seinen überseeischen Auftraggeber entsprechend. Dabei hat es wegen des Risikos etwaiger Nachverzollungen bei Lieferungen an Kunden in Ländern mit strenger Dumping-Zollgesetzgebung darauf zu achten, dass andererseits der Exportpreis den Grosshandelseinkaufspreis des Exportlandes nicht wesentlich (im Export nach Südafrika nicht mehr als 5%) unterschreitet[108].

ff) Die Überwachung der Angebots- und Vertragstreue des Lieferanten.

Die Bestätigung des überseeischen Auftrages in Verbindung mit dem Versprechen zur Zahlung des Kaufpreises ist in der Regel an bestimmte, vom Lieferanten zu erfüllende Bedingungen geknüpft. Diese Bedingungen enthalten Angaben über Handelsrabatte und Skonti, die bei Sofortzahlung vom Rechnungsbetrag abzusetzen sind, über den Zeitpunkt des Versandes und der Übergabe, die Aufmachung und Verpackung, sowie die Zahl der Rechnungskopien, Ursprungszeugnisse, um nur das Wichtigste hervorzuheben. Vor Entrichtung des Kaufpreises hat sich das Confirming House daher von der Einhaltung dieser vertraglichen Vereinbarungen durch den Lieferanten zu überzeugen.

aaa) Die Überwachung des Liefertermins

Das Confirming House überwacht die Einhaltung des Liefertermins im Zusammennang mit der noch darzustellenden Abwicklungsfunktion[109], da es in der Regel selbst die Verschiffung der Ware vornimmt und den Bedingungen des Kaufvertrags entsprechend die Ware zu einem bestimmten Termin rechtzeitig vor Abgang des Schiffes abruft. Für

---

108) Im einzelnen siehe S. 77.
109) Vgl. S. 116 ff.

die Durchführung der Sicherungsfunktion hat die Überwachung des Liefertermins besondere Bedeutung, weil durch Lieferverzögerungen für den überseeischen Auftraggeber Umsatzausfälle oder zusätzliche Kosten entstehen können, wenn z.B. der überseeische Auftraggeber des Confirming House die für sofort zu liefernde Erzeugnisse sich bietende Geschäftsmöglichkeiten nicht ausnutzen kann bzw. wenn er bei verspäteter Weiterlieferung eine Vertragsstrafe zu zahlen hat.

bbb) Die Überwachung der Preisstellung

Das Confirming House prüft ferner, ob der in Rechnung gestellte Preis mit dem vereinbarten Preis übereinstimmt und ob die brancheüblichen Rabatte (trade rebate) und Skonti (cash discount) vom Rechnungswert abgesetzt sind. Als Rabatte sind hier zu erwähnen der Grosshandelsrabatt, der Mengenrabatt und der Exportrabatt[110]. Diese Rabatte müssen den Auftragsbedingungen des Confirming House entsprechend sichtbar auf der Lieferantenrechnung abgesetzt sein, wodurch dem überseeischen Auftraggeber als endgültigem Empfänger der Rechnung gezeigt werden soll, dass diese Rabatte nicht stillschweigend vom Confirming House einbehalten wurden; denn als Agent des überseeischen Auftraggebers ist das Confirming House verpflichtet, alle beim Warenbezug möglichen Vergünstigungen für seinen Principal zu erzielen. Es ist nicht berechtigt, stillschweigende Gewinne für sich einzubehalten[111]. Das Confirming House kann von seinem überseeischen Principal lediglich die Erstattung der tatsächlich verauslagten Beträge verlangen.

---

110) Die Gewährung eines Exportrabattes dient in der Regel zum Ausgleich der Handelsspanne oder der Provision des Exporteurs, um zu verhindern, dass die gleiche Ware bei direktem und indirektem Export zu verschiedenen Preisen im Importland angeboten wird. Bei seiner Gewährung sind unter Umständen einschränkende Dumping-Zollbestimmungen des Empfängerlandes zu beachten. Vgl.S.77.

111) Vgl. C.M.Schmitthoff über die Pflichten des Agent, a.a.O., 3.Aufl. S.119.

ccc) Die Überwachung der Liefermenge

Die Überwachung der Liefermenge dient zur Einschränkung des Quantitätsrisikos, welches in der Nichteinhaltung der vertraglich festgelegten Liefermenge durch den Lieferanten besteht. Bei Artikeln, die nach Stückzahl gehandelt werden, wie z.B. Radiogeräte, Kühlschränke etc., lässt sich die genaue Menge bereits bei Auftragserteilung festlegen. Dagegen ist es schwierig, Artikel mit bestimmten Abmessungen, die jedoch nach Gewichten gehandelt werden, wie z.B. Eisenbleche, bereits bei Auftragserteilung gewichtsmässig zu bestimmen. Bei derartigen Waren sind entweder Gewichtsdifferenzen auf Grund handelsüblicher Toleranzgrenzen oder entsprechender, im Kaufvertrag festgelegter Grenzen zugelassen. Soweit das Confirming House seinen Sitz oder eine Vertretung am Verschiffungshafen hat, überzeugt es sich von der Vollständigkeit der Lieferung und in Stichproben auch von der gewichtsmässigen Übereinstimmung mit dem Kaufvertrag. In den vielen Fällen, in denen die Ware den Sitz des Confirming House nicht berührt, erfolgt eine Kontrolle der Liefermenge anhand der Versanddokumente. Etwaige Beanstandungen, die auf Grund von Abweichungen gegenüber den Vertragsbedingungen erforderlich werden, können beim Confirming-Geschäft, aber auch beim Buying-Geschäft, selbst wenn das Confirming House seinen überseeischen Principal im Auftrage nicht genannt hat, nach britischem Recht von dem Principal direkt beim Lieferanten geltend gemacht werden[112]).

Vor der Zahlung des Kaufpreises festgestellte Quantitätsmängel werden vom Confirming House und - soweit notwendig - im Einvernehmen mit dem Übersee-

---

112) Über das Recht des "undisclosed Principal" vgl. C.M.Schmitthoff, ebenda S.86.

kunden geklärt. In Übersee festgestellte Quantitätsmängel werden je nach den näheren Umständen vom Importeur mit dem dort ansässigen Vertreter des Lieferanten oder durch das Confirming House beim Lieferanten direkt beanstandet. Zusammenfassend ist zu bemerken, dass das Quantitätsrisiko durch die Prüfung der Liefermenge anhand der Versanddokumente bzw. auch durch körperliche Aufnahme zwar nicht aufgehoben, aber doch eingeschränkt wird.

ddd) Die Überwachung der Qualität

Das durch mögliche Abweichungen von der vereinbarten Qualität gekennzeichnete Qualitätsrisiko kann vom Confirming House nicht oder nur unvollständig ausgeschaltet werden. In vielen Fällen ist eine Besichtigung der Ware nicht möglich, weil sie auf dem Transportweg nicht den Ort der Niederlassung des Confirming House berührt. In der Regel beschränkt sich das Confirming House daher darauf, die in der Lieferantenrechnung aufgeführte Qualität gegebenenfalls mit einem Werkszertifikat über die gelieferte Qualität zu vergleichen und zu prüfen, ob in den Versanddokumenten, an der Verpackung oder der Ware selbst festgestellte schadhafte Stellen erwähnt worden sind. Bei Feststellung von Qualitätsmängeln hält das Confirming House den Kaufpreis bis zur Klärung der Differenzen bzw. Behebung der Mängel zurück. In den meisten Fällen werden sich die Qualitätsmängel jedoch erst beim Entladen in Übersee, also in einem Zeitpunkt zeigen, in dem der Kaufpreis bereits vom Confirming House beglichen worden ist. Im Falle des Confirming-Geschäfts hat der Lieferant etwaige Mängel dem überseeischen Käufer gegenüber direkt zu vertreten. Das gleiche gilt auch beim Buying-Geschäft, und zwar auch dann, wenn der überseeische Principal im Auftrag des Confirming

House nicht genannt wurde[113]. Der überseeische Abnehmer kann jedoch auch das Confirming House mit der Mängelrüge beauftragen. Zusammenfassend ist zu sagen, dass die Qualitätsüberwachung durch das Confirming House den überseeischen Importeur lediglich vor Qualitätsmängeln zu schützen vermag, die beim Versand der Ware schon offensichtlich sind.

3. Möglichkeiten des Confirming House zur Verminderung und Abwälzung von Risiken

Die Sicherung des Lieferanten auf der einen und des überseeischen Abnehmers auf der anderen Seite bedeutet für das Confirming House die Übernahme einer Anzahl von Risiken. Hierbei handelt es sich - wie aus dem Abschnitt über die Sicherung des Lieferanten und des überseeischen Auftraggebers deutlich wird - im wesentlichen um die Risiken des Confirming House, welche sich aus seiner rechtlichen Stellung als Principal ergeben. Die Sicherung des überseeischen Auftraggebers erschöpft sich neben der Verminderung des Beschaffungsrisikos in einer Kontrollfunktion zur Verringerung der Risiken des Handelsverkehrs ohne eigene Risikoübernahme des Confirming House. Es haftet dem überseeischen Auftraggeber lediglich für ein Verschulden, das sich aus der Verletzung seiner Pflichten als Agent gegenüber dem überseeischen Principal ergibt[114]. Die vom Confirming House durch die Sicherung des Lieferanten übernommenen Risiken erfordern eine Risikopolitik, die auf eine Verminderung und Abwälzung von Risiken gerichtet ist. Der Möglichkeit, bestimmte Risiken durch entsprechende Klauseln in der Confirming Order oder dem Kaufauftrag auf den Lieferanten abzuwälzen, sind jedoch wegen der damit verbundenen Einschränkung der Sicherungsfunktion Grenzen gesetzt. Diese Grenzen liegen in der fehlenden Bereitschaft des Lieferanten begründet, sich mit einer geringeren Sicherheits-

113) Vgl. S.81, Anmerkung 112.
114) Ein Verschulden kann auf verwaltungstechnische Ursachen, auf Fehlleistungen im Einkauf oder in der Kontrollfunktion zurückzuführen sein.

leistung abzufinden, und der daraus für das Confirming House entstehenden Gefahr, aus dem Handelsverkehr mit Übersee ausgeschaltet zu werden. Das Confirming House muss versuchen, entweder die Risiken zu vermindern oder auf Dritte abzuwälzen. Dabei bieten sich verschiedene, im einzelnen noch darzustellende Möglichkeiten.

aa) Das Streben nach Risikostreuung

Der Zwang zur Deckung der Bereitschaftskosten und das Streben nach Rentabilität veranlassen das Confirming House, einen möglichst grossen Umsatz zu erreichen. Das wird schon auf Grund der niedrigen Entgeltsätze erforderlich, die es für seine Leistungen empfängt[115]. Vom Standpunkt der Risikopolitik, die wie bei Oberparleiter als "das vom Risikobewusstsein vernunftmässig gebotene betriebswirtschaftliche Verhalten und Handeln"[116] verstanden werden soll, genügt dieses Umsatzstreben allein nicht, um die Existenz des Confirming House im konjunkturellen Auf und Ab des Wirtschaftsgeschehens zu erhalten. Ein Confirming House, das hauptsächlich für eine grosse Warenhausgesellschaft in Übersee arbeitet und mit diesem Abnehmer erhebliche Umsätze erzielt, ist von der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Gesellschaft völlig abhängig. Gerät dieses Unternehmen durch interne oder externe Einflüsse in Schwierigkeiten, so dürfte auch der Fortbestand des Confirming House gefährdet sein. Je kleiner der Kundenkreis ist, desto empfindlicher trifft der Konkurs eines Kunden das Confirming House. das gilt sowohl für das Kreditrisiko als auch für das Marktrisiko. Dieses letztere Risiko liegt für das Confirming House in der Gefahr der Unmöglichkeit begründet, für seine Leistungen einen neuen Markt zu finden[117]. Erschwerend kommt hinzu, dass beide Risiken, das Kreditrisiko und das Marktrisiko, kumulativ auftreten.

---

115) Siehe S. 148 ff.
116) Vgl. K.Oberparleiter, a.a.O., S.15o.
117) Vgl. K.Oberparleiter, a.a.O., S.1o7.

Die Beschränkung auf einen kleineren regional begrenzten Kundenkreis kann zwar Kostenvorteile für das Confirming House mit sich bringen, die sich aus einer Kostensenkung für die Bonitätsüberwachung und auf Grund einer Spezialisierung des Einkaufs auch aus der Senkung der Kosten der Einkaufsfunktion ergeben können. Ob die Kostenvorteile eine Risikohäufung rechtfertigen, bleibt der risikopolitischen Entscheidung des Unternehmers vorbehalten. Hier sollen lediglich die Möglichkeiten zur Verminderung der Risiken angedeutet werden.

Als eine dieser Möglichkeiten ist die Werbung eines grossen Kreises gut beurteilter Kunden zu nennen, der eine ausreichende Risikostreuung ermöglicht. Dabei kommt der Zusammensetzung des Kundenkreises besondere Bedeutung zu. Gehören die überseeischen Abnehmer alle demselben Wirtschaftszweig an, so stellt eine derartige, von der Ware herkommende Spezialisierung des Confirming House auf einen bestimmten Abnehmerkreis auch eine Risikohäufung dar[118]. Ein Konjunkturrückgang kann sich unter Umständen auf diesen Wirtschaftszweig beschränken und nicht nur einen empfindlichen Umsatzrückgang zur Folge haben, sondern erhöht gleichzeitig auch das Abnahme- und das Kreditrisiko. Häufig ist jedoch die Entwicklung der Konjunkturlage eines Wirtschaftszweiges in den einzelnen überseeischen Ländern unterschiedlich, so dass selbst bei einer Spezialisierung auf bestimmte Abnehmerkreise das Confirming House eine Risikostreuung durch die gleichzeitige Bearbeitung mehrerer überseeischer Länder erzielt.

Eine Risikostreuung könnte auch durch die Einräumung nur kleinerer Kreditlinien an die einzelnen Abnehmer erreicht werden. Das würde zur Folge haben, dass

---

118) K.Oberparleiter weist besonders auf die Häufung des Marktrisikos bei jeder Spezialisierung hin, wobei unter Marktrisiko bei Gleichsetzung der Begriffe "Konjunktur" und "Marktlage" das Konjunkturrisiko verstanden wird. A.a.O., S.214.

der einzelne Abnehmer nicht seine gesamten Einkäufe in Europa über ein Confirming House leiten kann, sondern gleichzeitig mit mehreren Confirming Houses zusammenarbeiten muss. Ein eventueller Konkurs dieses Abnehmers würde in diesem Falle nicht ein Confirming House in vollem Umfange treffen, sondern der Schaden würde sich auf mehrere Confirming Houses verteilen. Diese Art der Risikostreuung ist jedoch wegen der Schwierigkeit, beim Kunden hierfür Verständnis zu wecken, aus Wettbewerbsgründen und wegen der schwierigeren Engagementsüberwachung kaum anzutreffen. Sie ergibt sich jedoch als Nebenerscheinung in den Fällen, in denen sich Confirming Houses auf den Einkauf und die Bestätigung von Aufträgen eines ganz bestimmten Warensortiments spezialisiert haben. Ist das Warensortiment des überseeischen Importeurs grösser als dasjenige des Confirming House, so ist der Importeur gezwungen, gleichzeitig mit mehreren Confirming Houses zusammenzuarbeiten[119].

Im Hinblick auf die Bedeutung der Sicherungsfunktion für das Confirming House und der mit ihrer Ausübung verbundenen Risiken wird das Confirming House immer nach einer möglichst breiten Streuung der Risiken streben müssen.

bb) Die selektive Bearbeitung überseeischer Märkte

Eng mit dem Streben nach Risikostreuung verbunden ist die Auswahl der überseeischen Märkte, welche das Confirming House in seinen Wirkungsbereich einbezieht. Handelt es sich hierbei ausschliesslich um ein oder zwei Länder, deren Wirtschaft fast ausschliesslich auf einer Monokultur basiert, wie beispielsweise diejenige Ghanas auf der Kakaoerzeugung oder diejenige der Sudanesischen Republik auf

---

119) Vgl. Seite 29.

der Baumwollerzeugung, so muss das Confirming House mit einem sehr hohen Umsatz-, Abnahme- und Kreditrisiko rechnen. Auch das Risiko handels- und wahrungspolitischer Massnahmen zur Beschränkung der Einfuhr ist in diesen Ländern höher anzusetzen; denn etwaige Preisrückgänge für die Landesprodukte am Weltmarkt wirken sich sehr empfindlich auf ihre Wirtschaftslage aus und die Kaufkraft der Bevölkerung ist weitgehend von den Ernteergebnissen abhängig. Da der vorübergehende Ausfall eines überseeischen Marktes, auf dessen Bearbeitung sich das Confirming House beschränkt hat, ein sehr hohes Risiko hinsichtlich der fixen Kosten der Betriebsbereitschaft darstellt, muss das Confirming House seinen Wirkungsbereich auch auf andere überseeische Länder ausdehnen, deren wirtschaftliche Basis breiter angelegt ist.

Einer Ausdehnung des Wirkungsbereiches sind jedoch je nach Grösse und Kapitalstärke des Confirming House durch die Betriebsbereitschaftskosten Grenzen gesetzt. Die sich hieraus ergebende Notwendigkeit einer bestimmten Auswahl ist hierbei auch unter dem Aspekt der Risikominderung vorzunehmen.

Aus dem Abschnitt über den Wirkungsbereich geht hervor, dass die Confirming Houses hauptsächlich nach den Ländern des britischen Commonwealth und von Grossbritannien abhängigen Gebieten arbeiten[120], weil diese Länder und Gebiete mit Ausnahme Canadas, das für das Confirming-Geschäft ohnehin keine grosse Bedeutung hat[121], zum Sterling-Block gehören, und hier das Risiko von Störungen im Zahlungsverkehr gering anzusetzen ist. Im Handelsverkehr mit

---

120) Vgl. auch Seite 30.
121) Die Auszählung der Buying Agencies im Mercantile Year Book (Vgl. Seite 28 ff) hat lediglich 148 feste Einkaufsverbindungen mit Firmen anderen Namens in Canada ergeben, die auch für das Confirming-Geschäft Bedeutung haben können.

Ländern ausserhalb des Sterling-Gebietes bestätigt das Confirming House Aufträge vornehmlich der britischen Industrie gegenüber. Soweit die Gefahr handels- oder währungspolitischer Massnahmen zur Einschränkung der Wareneinfuhr in diesen Ländern gegeben ist, bestätigt das Confirming House die Aufträge den Lieferanten gegenüber im allgemeinen nur als Agent. Für die Übernahme von Risiken im Rahmen des Buying-Geschäfts gilt hier das gleiche.

Die Möglichkeit einer leichteren Rechtsverfolgung, die sich britischen Confirming Houses in diesen Gebieten auf Grund des vielfach von Grossbritannien her beeinflussten Aufbaus der Gerichtsbarkeit bietet, trägt insbesondere zur Minderung des Risikos der Zahlungsunwilligkeit überseeischer Abnehmer und des Abnahmerisikos bei.

Die Aufstellung auf Seite 30 lässt erkennen, dass überseeische Länder mit einer vielseitig entwickelten und nicht vorwiegend von schwankenden Ernteergebnissen abhängigen Wirtschaft, wie beispielsweise die Südafrikanische Union, Australien und Neuseeland, in zunehmenden Masse auch Indien und Ostafrika zu den wichtigsten Wirkungsbereichen des Confirming House gehören, und zwar arbeiten die meisten, zumindest aber fast alle grösseren Confirming Houses gleichzeitig nach diesen Ländern. Die Selektion dieser Länder liegt nicht allein in ihrer Bedeutung als Abnehmer britischer Erzeugnisse begründet, sie ist auch auf das Streben der Confirming Houses nach Risikominderung zu erklären. Durch ihre Einbeziehung versucht das Confirming House die Risiken kleinerer Länder, wie z.B. Ghanas und Nigerias, zu kompensieren. Die gleichzeitige Einbeziehung Südafrikas, Indiens, Australiens und Neuseelands in den Wirkungsbereich des Confirming House dürfte nicht zuletzt auch

auf die Erwartung zurückzuführen sein, dass nicht alle der genannten Länder gleichzeitig oder in gleichem Umfange von einschneidenden Konjunkturrückgängen betroffen werden.

cc) Die Überwachung der Kunden

Unter den Möglichkeiten zur Verminderung von Risiken ist der Überwachung der überseeischen Kunden des Confirming House besondere Bedeutung beizumessen. Sie wird in der Regel durch einen Vertreter des Confirming House in Übersee vorgenommen, der ständig über die Entwicklung des Umsatzes, der Ertragslage und der Vermögensverhältnisse der Kundenfirma berichtet.

Handelt es sich um einen neuen Kunden, so enthält der erste Bericht auch Angaben über die Gründung und Kapitalausstattung, die Rechtsform und die Inhaber der Firma, sowie deren bisheriges Geschäftsgebaren als Unterlage zur Einschätzung des Abnahme- und Kreditrisikos. Diesen Bericht vergleicht das Confirming House zur Kontrolle mit einer Bankauskunft oder dem Bericht einer Auskunftei. Bankauskünfte aus einigen Überseegebieten werden gelegentlich wegen mangelnder Objektivität oder zu allgemeiner Angaben kritisiert[122]. Das Interesse insbesondere autochthoner überseeischer Bankinstitute an neuen gewinnbringenden Geschäften eines stark verschuldeten Kreditnehmers mag diese Kritik berechtigt erscheinen lassen. Im allgemeinen kann jedoch eine Bankauskunft als ausreichendes Kontrollmittel für einen Vertreterbericht angesehen werden. Allerdings ist die an die auskunfterteilende Bank zu richtende Anfrage hinsichtlich des Betrages und des Zeitraumes, für welchen die Bonität des Überseekunden ausreichend sein soll, sowie die Art der beabsichtigten Geschäftsverbindung genau zu spezifizieren, damit die befragte

122) Vgl. K.Chr.Behrens, a.a.O., S.191 f.

Bank in die Lage versetzt wird, ihre Ansicht über den überseeischen Auftraggeber in zweckentsprechender Form zu äussern[123].

Die Berichterstattung über die einzelnen Kunden wird durch Hinweise auf die Entwicklung des überseeischen Marktes unter Berücksichtigung der einzelnen Branchen ergänzt. Diese Hinweise sind einerseits aus den Vertreterberichten und andererseits aus den Berichten derjenigen Banken zu entnehmen, die in den betreffenden Überseegebieten ein weitverzweigtes Netz von Niederlassungen unterhalten und diese Berichte im Rahmen ihres Kundendienstes in regelmässigen Abständen versenden[124].

Auf Grund der Unterlagen über die Bonität des überseeischen Kunden, die durch ständige Beobachtung unter Berücksichtigung der Marktlage ergänzt werden, räumt das Confirming House seinem überseeischen Kunden eine Kreditlinie ein, bis zu deren Höhe es Bestätigungs- und Einkaufsaufträge annimmt. Die Höhe der Kreditlinie wird unter Berücksichtigung der Marktlage in Übersee bestimmt und von Zeit zu Zeit auf Grund neuer Auskünfte und Berichte revidiert. Die Ausnutzung der Kreditlinie wird ständig überwacht. Aufträge, die diese Kreditlinie überschreiten, werden in der Regel abgelehnt. Auf die Notwendigkeit einer gelegentlichen Ablehnung von Aufträgen, die sich nicht zuletzt auch aus den verhältnismässig niedrigen Provisionssätzen für das Confirming House ergibt, weist insbesondere der Ausspruch eines Confirmers hin:"Confirming Houses (due to their very small margin) make money not by the business they accept, but by the business they refuse". In solchen Fällen

---

123) Eine Reihe von Beispielen wird von W.W.Syrett, a.a.O., S.169 f angeführt.

124) Als Beispiele sind hier die Berichte der Barclays Bank D.C.O., der Standard Bank of South Africa Ltd., sowie der Bank of Westafrica Ltd. zu erwähnen.

versuchen einzelne Überseekunden, ihre abgelehnten Aufträge durch andere Confirming Houses bestätigen zu lassen. Um sich vor derartigen Bestrebungen zu schützen, insbesondere um die dadurch erschwerte Engagementsüberwachung zu erleichtern, haben sich zahlreiche Confirming Houses regional nach den von ihnen bearbeiteten Überseegebieten gegliedert, zu Verbänden zusammengeschlossen, wie z.B. der East African Shippers' Association, der South African Shippers' Association oder der Association of West African Merchants. Es liegt nahe, das innerhalb solcher Verbände Informationen über die Bonität und die laufenden Verbindlichkeiten einschliesslich des Auftragsbestandes der einzelnen überseeischen Kunden gesammelt und ausgetauscht werden. Gegen diese Möglichkeit der Engagementsüberwachung spricht allerdings, dass nicht alle Firmen derartigen Verbänden angehören und nicht alle Einkäufe über Confirming Houses geleitet werden. Das trifft insbesondere für die Beschaffung japanischer, chinesischer oder indischer Waren zu, deren Import besonders in den Entwicklungsländern in den letzten Jahren wegen der ausserordentlich niedrigen Preise beachtlich gestiegen ist.

Ein derartiger Informationsaustausch kann daher lediglich das bereits vorhandene Auskunftsmaterial ergänzen und bei Kenntnis des ungefähren Anteils der asiatischen Erzeugnisse am Umsatz des Überseekunden einen zusätzlichen Anhaltspunkt für die Überwachung der Bonität darstellen.

Einige Confirming Houses schliessen mit ihren überseeischen Kunden Ausschliesslichkeitsverträge, die den überseeischen Importeur verpflichten, sämtliche Einkäufe in Europa über das betreffende Confirming House zu leiten. Auf diese Weise ist sicherlich eine bessere Engagementskontrolle möglich, doch gilt auch hier

der Einwand, dass die Verpflichtungen aus Aufträgen an Lieferanten ausserhalb Europas schwer zu übersehen sind. Ganz abgesehen davon aber sind derartige Ausschliesslichkeitsverträge nicht immer einzuhalten. Das gilt beispielsweise für den Einkauf von Mangelwaren, die von einem Vertreter angeboten werden, der gleichzeitig für ein bestimmtes Confirming House arbeitet und vom Käufer verlangt, den Auftrag von diesem Confirming House bestätigen zu lassen. Ausserdem kommt es häufig vor, dass Importeure, deren Bestätigungsaufträge wegen Erreichen der Kreditlinie von ihrem Confirming House abgelehnt werden, sich mit Erfolg vorübergehend an ein anderes Confirming House wenden. Ausschliesslichkeitsverträge zwischen überseeischen Abnehmern und Confirming Houses sind daher auch nur vereinzelt anzutreffen.

Eine andere Möglichkeit der Engagementsüberwachung ist durch die Beschäftigung eines Confirming-House-Angestellten beim überseeischen Kunden gegeben. Diese Möglichkeit bietet sich jedoch normalerweise nur dann an, wenn die überseeische Kundenfirma durch die Kreditgewährung in Abhängigkeit des Confirming House geraten ist oder dieses eine Beteiligung an der Kundenfirma erworben hat[125]. In solchen Fällen erhält das Confirming House auch einen genaueren Einblick in die Finanzgebarung des Kunden.

dd) Die Kreditversicherung

Eine Reihe von Confirming Houses sind weniger um eine derartig detaillierte Engagementsüberwachung oder um einen genauen Einblick in die finanziellen Verhältnisse ihres überseeischen Kunden bemüht. Sie lassen sich vielmehr vom Kunden eine Kreditempfehlung seiner Bank mit Angabe des benötigten Höchstbetrages geben und beantragen auf Grund dieser Kreditempfehlung

125) Vgl. auch J.Hellauer, a.a.O., S.146 f.

die Indeckungnahme des Kreditrisikos bei einem der beiden britischen Exportkreditversicherer. Wird dieser Antrag abgelehnt, so nimmt das Confirming House von einer Geschäftsverbindung mit dem überseeischen Auftraggeber Abstand. Aber selbst bei Annahme des Antrages durch einen Kreditversicherer bleibt dem Confirming House ein Risikoselbstbehalt, der in der Garantieerklärung festgesetzt ist, so dass eine Betrachtung der Möglichkeiten der Kreditversicherung, die sich dem Confirming House bieten, an dieser Stelle angebracht erscheint.

Die Indeckungsnahme von Confirming-Geschäften durch die Kreditversicherer war wegen ihrer wirtschaftlichen Nähe zur bankmässigen Finanzierung des Exportgeschäftes zunächst umstritten. Diese Nähe zur bankmässigen Aussenhandelsfinanzierung ist im Gegensatz zum Buying-Geschäft durch die Ähnlichkeit des Confirming-Geschäftes mit einem im Exportland zugunsten des Lieferanten eröffneten unwiderruflichen Akkreditiv gegeben, insbesondere wenn die Bank in Verbindung mit diesem Akkreditiv dem überseeischen Käufer einen kurzfristigen Kredit bis zur Warenankunft im Käuferland oder gar noch darüber hinaus einräumt. Kreditversicherer lehnen jedoch im allgemeinen die Indeckungnahme von Bankgeschäften ab, weil einerseits reine Finanzierungsgeschäfte meistens mit höheren Risiken behaftet sind als Warengeschäfte und andererseits Bankinstitute, die den Kreditversicherern in erster Linie die Versicherungsnehmer zuführen, aus der hieraus resultierenden stärkeren Position häufig Bedingungen fordern, welche für die Kreditversicherer nicht akzeptierbar erscheinen[126]. Umstritten war die Deckung von Confirming-Geschäften deshalb, weil der Kaufvertrag unmittelbar zwischen dem Lieferanten im

126) Über die Gründe der Ablehnung von Kreditversicherungen für Bankgeschäfte siehe besonders H.Karrer, a.a.O., S.75 f.

Exportland und dem überseeischen Abnehmer zustande kommt und das Confirming House den Bedingungen dieses Vertrages entsprechend die Finanzierung des Geschäftes übernimmt. Da jedoch im Regelfalle der überseeische Besteller seinen Auftrag über das Confirming House an den Lieferanten leitet und das Confirming House über die reine Finanzierung hinaus Funktionen im Rahmen des Confirming-Geschäftes übernimmt, die dem Bankgeschäft fremd sind, ist bei dieser Geschäftsform eine grössere Nähe zum Warengeschäft als zum bankmässigen Finanzierungsgeschäft gegeben. Das Export Credits Guarantee Department (E.C.G.D.) des Board of Trade, die staatliche britische Exportkreditversicherung, hat aus diesem Grunde im Rahmen der allgemeinen Exportkreditgarantien für Exporteure bis zur Ausgabe besonderer Policen für Confirming Houses in der 2.Jahreshälfte 1959 auch Schäden reguliert, die Confirming Houses aus reinen Confirming-Geschäften entstanden sind. Seit einer Reihe von Jahren gibt es auch bei der privaten britischen Kreditversicherungsgesellschaft, der Trade Indemnity Company, Limited, London, eine spezielle Garantieform für Confirming Houses. Das Confirming House hat nunmehr die Möglichkeit, folgende Risiken durch Abschluss einer Exportkreditversicherung abzudecken[127]:

1. Das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des überseeischen Käufers (insolvency).
2. Das Risiko der Nichtzahlung des dem Confirming House auf Grund des "Confirming House Contract"[128] zu zahlenden Betrages innerhalb von 3 bzw. 6 Monaten nach Fälligkeit[129].

---

127) Die nachfolgend aufgeführten Risiken sind der am weitesten gehenden "Comprehensive (Confirming House) Guarantee E.C.G.1o25, (August 1959)" des E.C.G.D. entnommen. Auf etwaige Abweichungen anderer Garantieformen wird besonders hingewiesen werden.

128) Vgl. Seite 34 Anmerkung 52.

129) Der Zeitraum von 3 Monaten bezieht sich auf die "Credit (Whole Turnover) Policy for Shipping and Confirming Houses No. 275" der Trade Indemnity Company, Limited, vgl. Abschnitt "Definitions, Section 3", auf die noch im einzelnen eingegangen wird; die 6 Monatsfrist bezieht sich auf die Garantieformen des E.C.G.D.

3. Das Transferrisiko, soweit es ausserhalb der Kontrolle des Confirming House, des Lieferanten im Vereinigten Königreich und des überseeischen Käufers liegt.
4. Das Risiko des Erlasses von Gesetzen, Verordnungen, Dekreten und Massnahmen mit Gesetzeskraft, soweit sie ausserhalb der Kontrolle des Confirming House, des Lieferanten im Vereinigten Königreich und des überseeischen Käufers liegen und den Import der Waren in das Käuferland verhindern.
5. Das Risiko des Widerrufs einer vorher erteilten und allgemein gültigen Einfuhrgenehmigung für die Ware unter Umständen, die ausserhalb der Einflusssphäre des Confirming House, des Lieferanten im Vereinigten Königreich und des überseeischen Käufers liegen.
6. Das Risiko des Widerrufs oder der Nichterneuerung einer Exportlizenz oder des Erlasses von Exportrestriktionen für Waren, deren Export bisher nicht der Lizenzpflicht unterlegen haben.
7. Das Risiko eines Krieges zwischen dem Käuferland und dem Vereinigten Königreich.
8. Das Risiko eines Krieges, Bürgerkrieges, Aufruhrs, von Feindseligkeiten und anderen Unruhen im Käuferland.
9. Das Risiko zusätzlicher Umschlags-, Transport- oder Versicherungskosten, die nach Verlassen des Vereinigten Königreichs durch Unterbrechung oder Umleitung des Warentransportes entstehen und mit denen weder der überseeische Käufer noch der Lieferant belastet werden können.
10. Das Risiko anderer Verluste, die durch Ereignisse ausserhalb des Vereinigten Königreichs hervorgerufen werden und ausserhalb der Einflusssphäre des Confirming House, des Lieferanten im Vereinigten Königreich und des überseeischen Käufers liegen.

Die unter 1. und 2. genannten Risiken können bei der Trade Indemnity Company, Limited, im Rahmen der "Credit (Whole Turnover) Policy for Shipping and Confirming Houses" abgedeckt werden, wobei allerdings das unter 2. genannte Risiko des "protracted default" die Abnahme der Warenlieferung durch den überseeischen Käufer voraussetzt[130]. Hier bietet die staatliche Exportkreditversicherung einen weitergehenden Deckungsschutz, der auch das Abnahmerisiko umfasst. Bei beiden Garantieformen wird der Deckungsschutz für diejenigen Fälle abgelehnt, in denen der überseeische Käufer die Abnahme der Ware bzw. die Zahlung aus berechtigten, d.h. vom Lieferanten oder dem Confirming House zu vertretenden Gründen verweigert. Nach der "Whole Turnover Policy" tritt der Versicherungsfall des "protracted default" auch nicht ein, wenn der überseeische Käufer durch Regierungsmassnahmen zur Zahlungsverweigerung verpflichtet ist.

Wie die Bezeichnung "Whole Turnover Policy" besagt, muss das Confirming House der Kreditversicherungsgesellschaft seinen gesamten Umsatz andienen. Dabei können auch Bestätigungen von Einkaufsaufträgen, welche die überseeischen Kunden des Confirming House bei der einheimischen Industrie in Übersee placiert haben, in die Deckung einbezogen werden. Derartige Bestätigungen sind in den letzten Jahren besonders in der Südafrikanischen Union vorgekommen.[131] Folgende überseeische Abnehmer des Confirming House werden nicht in die Deckung einbezogen:

---

130) Vgl. Credit (Whole Turnover) Policy for Shipping and Confirming Houses No. 275 Abschnitt "Definitions, Section 3". Das Risiko des "protracted default" wurde durch die Trade Indemnity Company, Limited, in die europäische Kreditversicherung eingeführt und wird als eine Schuld gekennzeichnet, die nach Abnahme der Warenlieferung durch den Käufer über einen bestimmten Zeitraum hinaus überfällig ist. Vgl. auch A.N.Patrick, Post-war developments in credit insurance, in: The Review, London 1947, zitiert bei H.Karrer, a.a.O., S.8o.

131) Siehe S.1o8 und S.135.

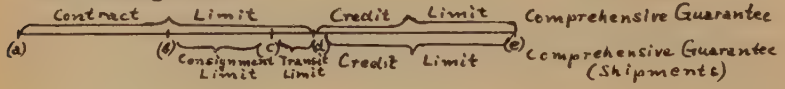
Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften des Confirming House,
Unternehmen, an denen das Confirming House beteiligt ist, Ministerien, Behörden und verstaatlichte Unternehmen.

Die Kreditversicherungsgesellschaft setzt entweder für die einzelnen Kunden des Confirming House Höchstgrenzen fest, bis zu deren Höhe Forderungen gedeckt werden oder aber überlässt es dem Confirming House, in regelmässigen Abständen Kreditempfehlungen durch Informationsquellen einzuholen, die von der Versicherungsgesellschaft in der Garantieerklärung ausdrücklich anerkannt worden sind. In solchen Fällen gilt der von der anerkannten Informationsquelle empfohlene Kreditbetrag als Limit im Rahmen der Versicherungspolice, wobei dann für die einzelnen Länder Höchstgrenzen festgesetzt werden[132]. Sofern keine anderen anerkannten Informationsquellen vorhanden sind, hält die Versicherungsgesellschaft unter Umständen auch bisherige Zahlungserfahrungen des Confirming House mit den betreffenden Kunden für ausreichend. Das Confirming House hat der Kreditversicherungsgesellschaft bis zum 14. eines jeden Monats alle im Vormonat auf die überseeischen Kunden gezogenen und von diesen akzeptierten Wechselbeträge zu melden. Der Risikoselbstbehalt des Confirming House, d.h. der Betrag der gedeckten Forderung, welcher im Schadensfalle vom Versicherer nicht vergütet wird und in der Police der Höhe nach festgelegt ist, beläuft sich auf 15 bis 25%[133]. Da die Trade Indemnity Company, Limited, lediglich die oben genannten wirtschaftlichen, nicht aber politische Risiken deckt, erhebt sich für das Confirming House die Frage, ob nicht die Abdeckung der gesamten, unter Ziffer 1 - 10 genannten Risiken durch eine staatliche Exportrisikogarantie des Export Credits Guarantee Department (E.C.G.D.) vorteilhafter erscheint.

---

132) Vgl. Credit (Whole Turnover) Policy for Shipping and Confirming Houses No.275 Abschnitt "Definitions, Section 5".
133) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.174.

Das E.C.G.D. bietet dem Confirming House die Möglichkeit, diese Risiken im Rahmen einer "Comprehensive (Confirming House) Guarantee" oder einer "Comprehensive (Confirming House) Guarantee (Shipments)" zu versichern. Die "Comprehensive (Confirming House) Guarantee " schützt das Confirming House vom Datum des "Contract of Confirmation"[134] oder dem Tage der Antragsstellung an, während bei der "Comprehensive (Confirming House) Guarantee (Shipments)" der Versicherungsschutz erst im Zeitpunkt der Verschiffung der Ware beginnt. Die "Shipments Policy" deckt allerdings nicht das Exportlizenzrisiko. Beide Garantieformen umfassen, wie die "Whole Turnover Policy" der Trade Indemnity Company, den gesamten Exportumsatz des Versicherten. Für jeden überseeischen Käufer werden im Falle der "Comprehensive (Confirming House) Guarantee Policy" ein Kontraktlimit und ein Kreditlimit und im Falle der "Comprehensive (Confirming House) Guarantee (Shipments) Policy" ein Kreditlimit, ein "Transit Limit" und ein "Consignment Limit" festgesetzt.



(a) Zeitpunkt des Vertragsabschlusses
(b) Zeitpunkt der Verschiffung
(c) Zeitpunkt des Löschens der Ware in Übersee
(d) Zeitpunkt der Übergabe bzw. der Zurverfügungstellung der Ware
(e) Zeitpunkt des Forderungseinganges

Das Kreditlimit beschränkt sich in beiden Garantieformen auf die Kreditlaufzeit nach Übergabe der Waren an den Käufer (d) oder - soweit die Zahlungsbedingungen Cash against Documents, Documentary Sight Draft oder Documents against Payment lauten - auf die Zeit (d) - (e), nachdem die Ware dem Käufer zur Verfügung gestellt worden ist, während das Kontraktlimit sich auf die Zeit nach

---

134) Vgl. Seite 34 Anmerkung 52.

Vertragsabschluss (a) bis zur Übergabe der Ware (d) bzw. bis zu dem Zeitpunkt (d) bezieht, in dem die Ware dem Käufer zur Verfügung gestellt wird. Das "Consignment Limit" beschränkt sich auf den Zeitraum des See- oder Lufttransportes, (b) - (c), während das "Transit Limit" für den Zeitraum nach dem Export der Waren bis zu ihrer Auslieferung an und ihrer Abnahme durch den Käufer (c) - (d) gilt. Es schliesst sich also an das Consignment Limit in dem Zeitpunkt (c) an, in dem die Ware das Transportmittel verlässt und dauert im Falle der Einräumung von Zahlungszielen bis zur Übergabe der Ware an und ihrer Abnahme durch den Käufer bzw. im Falle des Verkaufs auf D/P-Basis bis zu dem Zeitpunkt (d), in dem die Ware dem Käufer zur Verfügung gestellt wird. Von diesem Zeitpunkt an fällt die Transaktion unter das Kreditlimit.

Die Höchstbeträge der Forderungen gegenüber den einzelnen überseeischen Kunden, bis zu deren Höhe das E.C.G.D. Deckung übernimmt, werden jeweils in der Garantieerklärung festgelegt. Das Kreditlimit richtet sich nach den Empfehlungen zuverlässiger Auskunftsquellen, die in regelmässigen Abständen, einzuholen sind. Es darf jedoch den in der Garantieerklärung hierfür bestimmten Höchstbetrag nicht überschreiten. Auf besonderen Antrag kann dieses Limit unter Umständen jedoch erhöht werden. Das Kontraktlimit ist auf den vierfachen Betrag des Kreditlimits festgelegt. Das gleiche gilt für das "Transit Limit", während das "Consignment Limit", sofern nicht anderes bestimmt ist, in gleicher Höhe wie das Kreditlimit gewährt wird[135].

Das Confirming House kann die unter 1. bis 1o. genannten Risiken[136] jedoch nicht in voller Höhe auf den Kreditversicherer abwälzen. Vielmehr verbleibt ihm - wie auch bei der Kreditversicherung durch die Trade Indemnity Company, Limited, - ein Risikoselbstbehalt, der im Falle der unter 1. und 2. genannten Risiken 15% und im

---

135) Vgl. Abschnitte 1o bis 13 bzw. 13 B der oben genannten Garantieformen des E.C.G.D.

136) Siehe S.94 f.

politischen Garantiefall der unter 4. bis lo. genannten Risiken 5% der gedeckten Forderung beträgt.

Darüber hinaus ist es Confirming Houses - wie auch anderen britischen Exporthandelsunternehmen - möglich, für Transitgeschäfte durch "External Trade Policies" und zwar der "E.C.G.D.(E.T.) Policy E.C.G. 358 E.T. und der E.C.G.D. (E.T.Contracts) Policy E.C.G. 424 E.T.C." Deckungsschutz für die unter 1. 3., 7., und 8. genannten Risiken, sowie im Falle der "Contracts Policy" des Risikos zu erhalten, dass ein Krieg des Lieferlandes die Auslieferung der Ware im Käuferland verhindert. Diese Deckungsmöglichkeiten sind allerdings nur gegeben, wenn die zu liefernden Waren nicht mit britischen Erzeugnissen im Wettbewerb stehen. Im Rahmen der External Trade Policies deckt das E.C.G.D. unter den genannten Voraussetzungen auch Bestätigungen britischer Confirming Houses für Einkäufe ihrer überseeischen Kunden bei kontinentaleuropäischen Lieferanten und bei der einheimischen Industrie in Übersee.

Die oben angeschnittene Frage, welcher der beiden britischen Kreditversicherer dem Confirming House grössere Vorteile zu bieten vermag, kann nur im Einzelfalle entschieden werden. Diese Entscheidung zwischen der Deckung lediglich wirtschaftlicher Risiken bei der Trade Indemnity Company und sämtlicher unter 1. bis lo. genannten politischen und wirtschaftlichen Risiken, bei der auch die entsprechend unterschiedlichen Prämienkosten zu berücksichtigen sind, hängt weitgehend von dem überseeischen Länderbereich ab, den das Confirming House bearbeitet. Handelt es sich vorwiegend um abhängige Gebiete mit britischer Kolonial- oder Protektoratsverwaltung oder um Länder mit ausgeglichener Handels- und Zahlungsbilanz, so wird eine Whole Turnover Policy der Trade Indemnity Company ausreichend und kostenmässig günstiger sein. Das gleiche gilt für den Fall, dass das Confirming House die politischen Risiken ausdrücklich im Bestätigungsschreiben bzw. im Kaufauftrag ausschliesst.

In allen anderen Fällen, insbesondere aber wenn das Confirming House potentielle Auftraggeber in Ländern mit ständigem Devisenmangel hat, dürfte eine Garantie des E.C.G.D. vorzuziehen sein.

Wenn dem Confirming House auch bei Abschluss einer Kreditversicherung stets ein Risikoselbstbehalt verbleibt, der auf Grund von Unterlagen über die Bonität des überseeischen Abnehmers unter Umständen für das wirtschaftliche Risiko noch vom Versicherer in der Garantieerklärung heraufgesetzt wird, so führt die Kreditversicherung im allgemeinen auch für diesen Teil der Forderung zu einer Risikominderung. Die Risikominderung wird ermöglicht durch die im allgemeinen strengere Prüfung der Bonität des überseeischen Schuldners seitens des Kreditversicherers und die in den Versicherungsbedingungen enthaltenen Vorschriften zur ständigen Überwachung der Bonität und der Einhaltung der Kreditlinien.

ee) Die Sicherungen an der Ware

Nach der Darstellung des Rechts an der Ware[137] hat ein Confirming House, dessen Auftraggeber zahlungsunwillig oder zahlungsunfähig geworden ist, nach § 38 Absatz 2 des "Sale of Goods Act, 1893" die Möglichkeit, die Auslieferung bereits schwimmender Ware zu verhindern und anderweitig über sie zu verfügen. Schwierigkeiten können sich jedoch dann für das Confirming House ergeben, wenn der überseeische Auftraggeber die Versicherung der Ware selbst veranlasst hat und das Confirming House dem Kapitän des Schiffes Anweisungen gibt, die Ware nicht auszuliefern. Um derartige Schwierigkeiten zu beheben, ist im Frühjahr 1953 ein Abkommen zwischen dem Institute of London Underwriters und der National General Export Merchants' Group erzielt worden, das die Versicherungsinteressen des

---

137) Siehe Seite 46 f.

Exporteurs bei c. und f.-Kontrakten im Falle der Nichtauslieferung der Ware an den überseeischen Käufer schützt. Der hierfür vorgesehene Deckungsschutz muss vor Versand der Ware entweder bei dem Transportversicherer des Käufers oder bei dem Versicherer des Confirming House beantragt werden. Im letzteren Falle ist auch eine Einbeziehung dieses Deckungsschutzes in eine bereits dem Confirming House gewährte Floating Policy (Zeitgarantie) möglich[138].

ff) Die Selbstversicherung durch Bildung von Rücklagen

Wenn das Confirming House auch die Möglichkeit hat, die Risiken weitgehend durch Werbung eines gediegenen, ausreichend grossen Kundenstammes in verschiedenen überseeischen Ländern und Territorien zu streuen, durch ständige Engagementsbeobachtung und teilweise Abwälzung auf Kreditversicherer zu mindern, kann dennoch eine unvorhergesehene Schadenshäufung auftreten und dem Confirming House empfindliche Verluste zufügen, gegen die es sich nur durch die Bildung von Rücklagen zu schützen vermag. Die Notwendigkeit der Bildung von Rücklagen ist dabei umso grösser, je weniger die in den vorhergehenden Abschnitten aufgezeigten Möglichkeiten der Risikostreuung und Risikominderung ausgeschöpft worden sind. In welchem Umfange ein Confirming House diese Möglichkeiten durch die Bildung von Rücklagen kompensiert, hängt von der Beurteilung der Risiken und den Kosten ab, die durch die Risikostreuung und die Risikominderung verursacht werden[139]. Die Höhe der Rücklagenbildung variiert daher auch von Confirming House zu Confirming House, zumal sie in der Regel auf subjektive Entscheidungen der Geschäftsleitung beruht.

---

138) Vgl. The Merchant Shipper, May 1953, Vol.6o No. 343 S.164.

139) Auf die Kosten der Risikostreuung und der Risikominderung wird in Abschnitt 5 näher eingegangen Vgl. S. 1o8 ff.

Ein Blick in die konsolidierten Bilanzen zweier grosser Confirming-House-Gruppen[14o] zeigt beispielsweise folgendes:

	Gruppe A in 1 ooo £		Gruppe B in 1 ooo £		
	1957	1958	1957	1958	1959
Forderungen auf Grund von Warenlieferungen und Leistungen zuzüglich Wechselforderungen abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte und uneinbringliche Forderungen	3.1o2	3.579	4.686	6.o67	7.1o8
Rücklage für ungewisse Ereignisse	35o	38o	35o	35o	35o
=	rd. 11,3%	rd. 1o,6%	rd. 7,5%	rd. 5,8%	rd. 4,9%

Die Forderungen auf Grund von Warenlieferungen und Leistungen dürften ausser um Einzelwertberichtigungen auch um Pauschalwertberichtigungen gekürzt sein, die im allgemeinen zwischen 1/2% bis 4% angesetzt werden. Aus der Gegenüberstellung dieser Zahlen lassen sich jedoch nicht ohne weiteres Schlüsse ziehen, da nicht bekannt ist, ob die Gesellschaften die in den Aussenständen liegenden Risiken bei Kreditversicherern abdecken und in welcher Höhe Einzel- bzw. Pauschalwertberichtigungen auf die Aussenstände in den Bilanzen vorgenommen worden sind.

Im Hinblick auf die Risikominderung dürfte jedoch auch das Verhältnis des risikotragenden Eigenkapitals einschliesslich Reserven und Rücklagen, soweit es nicht zur Deckung des Anlagevermögens dient, zu den primär risikobehafteten Positionen des Umlaufvermögens, den aktivierten Waren und Aussenständen, interessieren:

14o) Die nachstehenden Werte sind den veröffentlichten Bilanzen der Goode Durrant & Murray, (Consolidated) Limited And Subsidiary Companies (bezeichnet als Gruppe A) und der Tozer Kemsley & Millbourn (Holdings) Limited And Its Subsidiaries (bezeichnet als Gruppe B) entnommen.

	Gruppe A in 1 ooo £		Gruppe B in 1 ooo£		
	1957	1958	1957	1958	1959
Eingezahltes Kapital	694	694	1.ooo	1.7oo	1.7oo
Kapitalreserven	-	31	959	259	237
Ertragsreserven					
Allgemeine Rücklage	1oo	1oo	-	-	-
Rücklage für ungewisse Ereignisse	35o	38o	35o	35o	35o
Unverteilte Gewinne	298	324	772	961	1.119
(1)	1.442	1.529	3.o81	3.27o	3.4o6
Bilanzsumme (2)	4.634	4.61o	9.463	8.67o	1o. 721
Eigenkapital (1) in v.H. der Bilanzsumme (2)	31,2	33,2	32,6	37,7	31,8
Eigenkapital einschliesslich Rücklagen	1.442	1.529	3.o81	3.27o	3.4o6
./. Anlagevermögen	276	632	257	282	314
(3)	1.166	897	2.824	2.988	3.o92
Auf Verschiffung wartende und schwimmende Waren	1.217	332	3.977	1.396	2.358
+ Warenlieferungs- und Leistungsforderungen zuzüglich Wechselforderungen abzüglich Wertberichtigungen	3.1o2	3.579	4.686	6.o67	7.1o8
(4)	4.319	3.911	8.663	7.463	9.466
Eigenkapital abzüglich Anlagevermögen (3) in v.H. der primär risikobehafteten Waren und Aussenstände (4)	27,o	23,o	32,6	4o,o	32,7

Bei der Ermittlung des Eigenkapitals sind die unter den Ertragsreserven ausgewiesenen Poaitionen für Steuern und Pensionen unberücksichtigt geblieben, da sie als Rückstellungen anzusehen sind und Verbindlichkeitscharakter haben. Den Bestand an auf Verschiffung wartenden und schwimmenden Waren zusammen mit den Aussenständen als primär risikobehaftetes Umlaufvermögen zu betrachten, obwohl es sich hierbei fast ausschliesslich um von

überseeischen Auftraggebern bestellte Waren handelt, ist durch das beim überseeischen Kunden liegende Abnahmerisiko, sowie durch die beim überseeischen Importland liegenden politischen Risiken begründet. Das gilt insbesondere für Sonderanfertigungen, die anderweitig schwer verwendbar sind.

Die vorstehende Übersicht zeigt, dass die primär risikobehafteten Positionen zu etwa einem Viertel und zum Teil darüber hinaus durch risikotragendes Eigenkapital gedeckt sind. Da beide Confirming-House-Gruppen, wie aus dem Mercantile Year Book zu ersehen ist, ihre Risiken auch ländermässig breit gestreut haben, dürfte in diesem günstigen Verhältnis eine erhebliche Minderung des mit den dargestellten Verkehrsrisiken verbundenen Betriebsrisikos des Confirming House zu erblicken sein.

4. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Sicherungsfunktion

Die organisatorische Durchführung der Sicherungsfunktion ist im allgemeinen nicht in einer besonderen Betriebsabteilung zusammengefasst. Die unterschiedlichen Aufgaben der einzelnen Teilfunktionen und die Notwendigkeit zur Verminderung und Abwälzung der von Confirming Houses übernommenen Risiken erfordern aus Zweckmässigkeitsgründen eine Aufteilung dieser Aufgaben auf verschiedene Abteilungen.
Die Prüfung der Konkurrenzfähigkeit des Angebotes, welches einem "closed indent" zugrunde liegt, wird zum Beispiel von der Einkaufsabteilung vorgenommen, die auf Grund ständiger Beobachtung des Beschaffungsmarktes, durch im Rahmen der Buying-Funktion angeforderte Offerten und durch Besuche von Vertetern der Lieferanten über die Lieferfristen und die Preissituation hinreichend unterrichtet ist. Aus der in der Einkaufsabteilung geführten Lieferantenkartei sind darüber hinaus auch die bisher von Lieferanten gewährten Rabatte und Skonti, sowie Angaben über die Leistungsfähigkeit der

einzelnen Lieferanten ersichtlich. Soweit Dumping-Zölle des Importlandes bei der Beurteilung der Konkurrenzfähigkeit des Angebots zu berücksichtigen sind, erfolgt in der Regel eine gemeinsame Prüfung der sich hieraus ergebenden Fragen mit der Exportabteilung, die im allgemeinen regional nach einzelnen Überseemärkten untergliedert ist.

Die Überwachung der Angebots- und Vertragstreue des Lieferanten wird ebenfalls zum grossen Teil von der Einkaufsabteilung durchgeführt, welche die Lieferantenrechnungen auf ihre Übereinstimmung mit dem entsprechenden Angebot hinsichtlich des Preises und der Abzüge vom Rechnungspreis, der berechneten Liefermenge und der Qualität vergleicht. Die Einhaltung des Liefertermins wird hingegen von der Expeditionsabteilung überwacht, die sich auch - soweit erforderlich - vor der Verladung der Ware, von deren Vollzähligkeit, Qualität und exportgerechten Verpackung überzeugt.

Die für eine ausreichende Risikostreuung erforderliche Werbung eines ausreichend grossen, gut beurteilten Kundenstammes erfolgt zum Teil durch vom Confirming House fest angestellte Vertreter, zum Teil aber auch durch selbständige Handelsvertreter in Übersee, die sich neben der Vertretung europäischer Hersteller für die Auftragsabwicklung über ein bestimmtes Confirming House einsetzen. Darüber hinaus bieten eine Reihe von Confirming Houses ihre Dienste durch Anzeigen in der lokalen Wirtschaftspresse der betreffenden Länder und in Branchenadressbüchern an, wie z.B. im Mercantile Year Book.

Die Überwachung des jeweiligen Kundenengagements wird im allgemeinen in der ländermässig gegliederten Exportabteilung des Confirming House vorgenommen, die alle aus Übersee eingehenden Aufträge vor ihrer Annahme prüft und in der Kundenkartei, in der auch das jeweilige Kreditlimit verzeichnet ist, vermerkt. Hier werden ferner alle Informationen über die Bonität des Kunden, wie Auskunftei- und Vertreterberichte, Bankauskünfte, sowie Informationen

der berufsständischen Regionalverbände des Confirming House gesammelt und für die Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung von Kundenaufträgen ausgewertet.

Die Bearbeitung der Kreditversicherungsanträge und der monatlichen Umsatzmeldungen an die Kreditversicherer wird im allgemeinen zentral durch einen Sachbearbeiter der Export- oder der Finanzabteilung vorgenommen, der mit den zahlreichen Sondervorschriften der Kreditversicherungsverträge vertraut ist.

Die Betriebsorganisation des Confirming House in Übersee ist im allgemeinen je nach dem Umfang des Arbeitsanfalls und der Höhe des in dem einzelnen Gebiet oder Land erzielten Umsatzes verschieden. Bei verhältnismässig geringem Umsatz und unregelmässig anfallender Arbeit sind im allgemeinen lediglich selbständige Handelsvertreter mit der Durchführung der überseeischen Aufgaben des Confirming House betraut, wenn nicht die Inhaber bzw. leitenden Angestellten des Confirming House selbst in regelmässigen Abständen diese Gebiete bereisen. Bei mittleren bis grösseren Umsätzen, die einen regelmässigen Arbeitsanfall verursachen, und eine ständige Kundenüberwachung erfordern, unterhält das Confirming House in der Regel mindestens einen fest angestellten Vertreter in Übersee. Grössere Confirming Houses verfügen in den wichtigsten Ländern ihres Wirkungsbereiches, wie der Südafrikanischen Union, Australien und Neuseeland über eigene Niederlassungen bzw. rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.

Diese überseeische Organisation des Confirming House ist neben der Auftragssammlung in erster Linie zur Engagementsüberwachung durch Besuche bei den Kunden selbst und durch Einholung von Bankauskünften eingesetzt. An Ort und Stelle kann der Vertreter sehr viel eher Informationen über eine schleppende Zahlungsweise, eine sich anbahnende Insolvenz oder drohende Verluste des Kunden erhalten, als es dem Confirming House von Grossbritannien aus möglich ist.

Darüber hinaus haben diese überseeischen Vertretungen des Confirming House auch als "agent in case of need" für einen anderweitigen Absatz der Ware zu sorgen, wenn der überseeische Kunde zahlungsunfähig geworden ist und die Dokumente nicht aufnimmt, sowie drohende Verluste und Schwierigkeiten vom Confirming House abzuwenden.

Besondere Bedeutung kommt den Niederlassungen und Tochtergesellschaften von Confirming Houses in der Südafrikanischen Union zu, die zum Teil von ihrem Londoner Stammhaus ermächtigt sind, Aufträge südafrikanischer Grosshändler bei der südafrikanischen Industrie zu bestätigen und durch Abgabe eines Zahlungsversprechens zu sichern. Die hierfür oftmals erforderliche schnelle Entscheidung kann in der Regel nur auf Grund genauer Kenntnis des Kunden und der zwischen dem jeweiligen Industriezweig und dem Fachhandel bestehenden Geschäftsusancen erfolgen, über welche die südafrikanische Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft eher verfügt als das britische Stammhaus. Bei Aufträgen von einer bestimmten Grössenordnung bzw. beim Überschreiten eines bestimmten Gesamtengagements wird sich allerdings das britische Stammhaus immer die letzte Entscheidung vorbehalten.

5. Die Kosten der Sicherungsfunktion

Die Kosten der Sicherungsfunktion umfassen den Werteinsatz zur Erstellung von Sicherungsleistungen, zu dem wie bei den Kosten der Buying-Funktion neben dem betrieblichen Werteverzehr auch der nicht zu einem betrieblichen Werteverzehr führende Einsatz betrieblicher Mittel zu rechnen ist, wie die Mitarbeit von Inhabern bei Confirming Houses, die in der Rechtsform von Personalgesellschaften betrieben werden, und der Einsatz von risikotragendem Eigenkapital[141].

141) Hierbei handelt es sich im wesentlichen um aus dem Gewinn gebildete zweckbestimmte Rücklagen oder Reserven für ungewisse Ereignisse. Über den Einsatz betrieblicher Mittel, die nicht zu einem betrieblichen Werteverzehr führen vgl. besonders H.Vormbaum, a.a.O., S.43 f.

Nach ihrer Verursachung sind im Rahmen der Sicherungsfunktion folgende Kosten zu unterscheiden:

aa: Werbungskosten
bb: Überwachungskosten
cc: Kreditversicherungskosten
dd: Wagniskosten

Diese Kosten können - wie die Kosten der Buying-Funktion in Kosten der Betriebsbereitschaft zur Durchführung der Sicherungsfunktion, in allgemeine Handlungskosten und in einzelnen Aufträgen unmittelbar zuzurechnende Kosten untergliedert werden.

aa: Die Werbungskosten

Die Werbungskosten entstehen durch die Beschaffung von Bestätigungsaufträgen für "closed indents". Sie umfassen damit auch die Kosten der Werbung neuer Kunden und sind, soweit diese neben "closed indents" dem Confirming House auch offene Einkaufsaufträge erteilen, schwer von den Werbungskosten der Buying-Funktion abzugrenzen. Ihre Behandlung als Kosten der Sicherungsfunktion, soweit sie nicht unmittelbar auf das Sammeln von offenen Einkaufsaufträgen entfallen, wird aus der Notwendigkeit der Risikostreuung erforderlich, die sich aus der Risikoübernahme des Confirming House im Rahmen der Sicherungsfunktion ergibt.

Unter den Werbungskosten sind die Gehälter von überseeischen Vertretern im Angestelltenverhältnis, sowie die auf die Werbung entfallenden Personalkosten überseeischer Zweigniederlassungen und die anteiligen, insbesondere auf Überseereisen entfallenden fixen Kosten der Geschäftsleitung den Betriebsbereitschaftskosten zuzurechnen.

Die übrigen, mit der Werbung von Kunden und Bestätigungsaufträgen verbundenen Kosten stellen allgemeine Handlungskosten dar. Hier sind in erster Linie Provisionen an Vertreter und Tochtergesellschaften, Bewirtungsspesen für überseeische Geschäftsfreunde,

anteilige Reisekosten für Mitglieder der Geschäftsleitung nach Übersee, sowie anteilige auf Werbung entfallende Reisekosten der überseeischen Vertreter und Angestellten und die Kosten der Anzeigen in Zeitungen, Zeitschriften und Branchenverzeichnissen zu nennen. Die Werbungskosten des Confirming House dürften im Verhältnis zu den Werbungskosten von Aussenhandelsfirmen, die Verkaufsinitiative zu entwickeln haben, gering anzusetzen sein.

bb: Die Überwachungskosten

Die Überwachungskosten werden durch die Prüfung der Konkurrenzfähigkeit des Angebotes und die Überwachung der Angebots- und Vertragstreue des Lieferanten einerseits und durch die Überwachung der Bonität der überseeischen Kunden andererseits verursacht.

Als Kostenarten der zu den Überwachungskosten gehörigen Bereitschaftskosten sind die Personalkosten einschliesslich anteiliger Kosten der Geschäftsleitung, Raumkosten für die Unterbringung der mit der Überwachung sich befassenden Betriebsabteilungen und überseeischen Zweigniederlassungen, sowie die entsprechenden Kosten der Büroeinrichtung und der Büromaschinen zu erwähnen. Zu den allgemeinen Handlungskosten, soweit sie auf die Überwachungskosten entfallen, gehören ausser den Kosten für Büromaterial, Telefon-, Telegramm- und Fernschreibgebühren, die mit der Erstellung der Berichte überseeischer Vertreter verbundenen Reisespesen und die Gebühren für Bankauskünfte und Auskunfteiberichte, sowie die Kosten der Marktbeobachtung in Übersee.

Bei einer Aufteilung dieser allgemeinen Verwaltungskosten auf Kostenstellen ist zu beachten, dass die Prüfung der Konkurrenzfähigkeit des Angebotes und die Überwachung der Angebots- und Vertragstreue des Lieferanten mit Ausnahme der Überwachung des Liefer-

termins im allgemeinen durch die Einkaufsabteilung vorgenommen wird. Da die Einkaufsabteilung durch die Bearbeitung offener Einkaufsaufträge bereits über die erforderlichen Informationen zur Übernahme dieser zusätzlichen Aufgaben verfügt, ergeben sich aus der Kombination des Buying- mit dem Confirming-Geschäft durch die Ausnutzung der vorhandenen Organisation kostenmässige günstige Auswirkungen.

Die übrigen Überwachungskosten, soweit sie nicht die Kosten der überseeischen Organisation des Confirming House und die Überwachung des Liefertermins betreffen, fallen in der Exportabteilung oder zusammen mit den Kosten der Überwachung des Liefertermins in der Expeditionsabteilung an.

Einzelnen Aufträgen unmittelbar zuzurechnende erstattungsfähige Überwachungskosten entstehen durch die Beauftragung eines Sachverständigen mit der Erstellung eines Qualitätszertifikats. Da hierfür ein besonderer Auftrag des überseeischen Kunden vorliegen muss, werden die Gebühren des Sachverständigen als erstattungsfähige Auslagen dem überseeischen Auftraggeber vom Confirming House in Rechnung gestellt.

cc: Die Kreditversicherungskosten

Die Kosten, welche durch den Abschluss einer Exportkreditversicherung verursacht werden, entfallen auf die an den Kreditversicherer zu zahlenden Prämien und die vom Confirming House zu erfüllenden Auflagen, die sich aus dem Versicherungsvertrag ergeben.

Die Höhe der Prämie wird im Falle der "Credit (Whole Turnover) Policy for Shipping and Confirming Houses No.275" der Trade Indemnity Company, Limited in einem Prozentsatz vom Umsatz in der Garantieerklärung festgesetzt[142]. Dieser Prozentsatz wird auf Grund der im

142) Vgl. Section 3 der oben erwähnten Garantieerklärung.

Antrag zur Garantieerklärung vom Confirming House zu gebenden Erläuterungen bemessen. Diese Erläuterungen betreffen im einzelnen das Verhältnis des Umsatzes zu den Ausfällen an Kundenforderungen in den letzten fünf Jahren, die Zusammensetzung der Aussenstände im Zeitpunkt der Antragstellung nach Anzahl und Grössenordnung gegliedert, die durchschnittlich den Kunden gewährten Zahlungsziele und deren Verhältnis zum Umsatz, die Art der Kundenüberwachung durch das Confirming House, die Zusammensetzung des Umsatzes und der Zahlungsziele nach Ländern, sowie Namen und Anschriften der wichtigsten überseeischen Kunden unter Angabe der ihnen eingeräumten Kreditlinien. Je grösser die vom Confirming House erzielte Risikostreuung ist, je straffer die Überwachung der überseeischen Kunden gehandhabt wird und je kürzer die den überseeischen Kunden gewährten Zahlungsziele sind, desto niedriger wird auch die von der Kreditversicherungsgesellschaft festgesetzte Prämie sein. Das Confirming House hat bei Abschluss des Versicherungsvertrages eine Prämienvorauszahlung zu leisten, die mit den später auf Grund der monatlichen Umsatzmeldungen fälligen Prämien verrechnet wird.

Die Bemessung der Prämie für die staatlichen britischen Exportkreditrisikogarantien erfolgt auf Grund ähnlich detaillierter Garantieanträge, wobei allerdings der regionalen Zusammensetzung der in den letzten fünf Jahren vor Antragstellung eingetretenen Forderungsausfälle und ihrem Verhältnis zum Umsatz des Confirming House stärkeres Gewicht beigemessen wird. Wegen der Einbeziehung politischer Risiken in den Deckungsschutz werden die Prämien in Prozentsätzen vom Umsatz nach Ländern und Zahlungszielen gestaffelt in der Garantieerklärung festgesetzt. Das Export Credits Guarantee Department behält sich in § 18(ii) der beiden Garantieformen für Confirming Houses[143]

143) Comprehensive (Confirming House) Guarantee E.C.G. 1025 und Comprehensive (Confirming House) Guarantee (Shipments) E.C.G. 1026, vgl. auch S.98.

vor, die Prämiensätze für ein Land zu ändern, wenn eine Verbesserung oder Verschlechterung der wirtschaftlichen oder politischen Lage des betreffenden Landes und seiner Zahlungsbilanzsituation eingetreten ist. Bei einer Erhöhung des Prämiensatzes kann das Confirming House allerdings neue Aufträge bzw. Verschiffungen für dieses Land von dem Kreditversicherungsvertrag ausschliessen.

Der jeweilige Prämiensatz bezieht sich auf den Umsatz des Confirming House nach dem entsprechenden Land, der im Falle der Comprehensive Guarantee alle Beträge umfasst, welche der überseeische Auftraggeber an das Confirming House im Rahmen des Confirming House Contract bzw. im Falle der Comprehensive Guarantee (Shipments) für Verschiffungen (Exporte) im Rahmen des Confirming House Contract zu zahlen hat. Am Tage der Annahme des Bestätigungsauftrages bzw. der Vornahme der Verschiffung bereits unwiderruflich geleisteten Anzahlungen des Kunden fallen nicht unter den meldepflichtigen Umsatz.

Die Prämien sind unter Anrechnung einer in der Garantieerklärung festgesetzten Vorauszahlung im Falle der Comprehensive Guarantee (Shipments) mit der Meldung der Umsätze (Verschiffungen) auf den gesamten Umsatz und im Falle der Comprehensive Guarantee auf 20% des Umsatzes bei der Meldung der Bestätigungsaufträge, sowie auf die restlichen 80% des Umsatzes bei der Meldung der Exporte zu zahlen.

Genaue Angaben über die Höhe der Prämiensätze, die je nach Beurteilung der beim Käuferland liegenden politischen und der beim Kundenstamm liegenden wirtschaftlichen Risiken festgesetzt werden, lassen sich nicht machen. Da die "Whole Turnover Policy" der Trade Indemnity Company, Limited, politische Risiken nicht deckt, kann unter Voraussetzung eines normalen

Kundenrisikos davon ausgegangen werden, dass die hierfür zu entrichtenden Prämien in der Regel niedriger sein werden als die weitgehend durch politische Risiken beeinflussten, von Land zu Land variierenden Prämien der E.C.G.D.-Policen.

Zu den Kreditversicherungskosten gehören ausser den an den Kreditversicherer zu entrichtenden Prämien auch die Kosten der vom Confirming House im Rahmen des Kreditversicherungsvertrages zu erfüllenden Auflagen. Hier ist vor allem die regelmässige Beschaffung zuverlässiger Auskünfte zu erwähnen, sofern das durch die Garantieerklärung gedeckte Kreditlimit des einzelnen Überseekunden von den in diesen Auskünften enthaltenen Kreditempfehlungen abhängt. Diese Kosten lassen sich vermeiden, wenn das Confirming House sich mit der Festsetzung des Kreditlimits für die einzelnen Kunden durch den Kreditversicherer einverstanden erklärt. Ferner entstehen Bearbeitungskosten für die Kreditversicherungsanträge und die monatlichen Umsatzmeldungen, deren wesentlicher Posten die Personalkosten der entsprechenden Sachbearbeiter sind.

Die Kreditversicherungsprämien und die Kosten der Beschaffung von Auskünften sind den allgemeinen Handlungskosten des Confirming House zuzurechnen, während die Kosten der Bearbeitung von Kreditversicherungsanträgen und der monatlichen Umsatzmeldungen im wesentlichen Betriebsbereitschaftskosten darstellen.

dd) Die Wagniskosten

Soweit das Confirming House von den Möglichkeiten der Kreditversicherung keinen Gebrauch macht, wird es durch Bildung von Rücklagen bzw. Reserven Vorsorge gegen die übernommenen Handelsverkehrsrisiken treffen müssen. Das gilt auch insoweit, als bei einer Inanspruchnahme des Kreditversicherungsschutzes dem

Confirming House ein Selbstbehalt verbleibt. Werden diese Rücklagen unter Berücksichtigung der bisherigen Forderungsausfälle im Verhältnis zum Umsatz, der Zusammensetzung der Aussenstände nach Anzahl, Grössenordnung und Zahlungsbedingungen unter Beachtung etwaiger Sicherheiten und der Wirtschaftsentwicklung in den wichtigsten Ländern des Wirkungsbereiches versicherungstechnisch kalkuliert, so sind die in die Rücklage einzustellenden Beträge als ein Äquivalent für die Versicherungsprämie anzusehen und damit auch als Kosten kalkulatorisch zu berücksichtigen. Hat das Confirming House von der Möglichkeit der Kreditversicherung keinen Gebrauch gemacht, so werden die versicherungstechnisch zu ermittelnden kalkulatorischen Prämienkosten höher sein als die Netto-Prämie[144] des Kreditversicherers, da dieser auf Grund der grösseren Risikostreuung das Gesetz der grossen Zahl besser auszunutzen und daher in der Regel billiger zu arbeiten vermag[145].

In der Praxis wird jedoch vielfach so verfahren, dass auf Grund von Erfahrungssätzen für Forderungsausfälle eine pauschale Wertberichtigung gebildet wird, die in ihrer Höhe auch steuerliche Anerkennung findet. Darüber hinaus wird vorsorglich für den Fall einer Schadenshäufung aus dem Gewinn eine zweckbestimmte Rücklage gebildet. Während die Pauschalwertberichtigungen als kalkulatorische Wagniskosten ohnehin in der Kalkulation berücksichtigt werden, sind die aus dem Gewinn in die zweckbestimmte Rücklage eingestellten Beträge nicht ohne weiteres als Kosten erfasst. Da jedoch diese Rücklage den Charakter einer Eigenversicherung hat und eine Kapitalbindung zur Durchführung der Sicherungsfunktion darstellt, sind - wenn nicht die oben erwähnten versicherungstechnisch kalkulierten Prämienkosten angesetzt werden - mindestens die auf

---

144) Als Netto-Prämie wird die Risikoprämie bezeichnet, welche sich aus der dem Kreditversicherer zu entrichtenden Brutto-Prämie nach Abzug des Verwaltungskostenanteils ergibt.

145) Vgl. hierzu auch K.Oberparleiter, a.a.O., S.21o.

diesen Teil des betriebsnotwendigen Kapitals entfallenden kalkulatorischen Zinsen neben der Pauschalwertberichtigung als Wagniskosten der Sicherungsfunktion zu erfassen.

b) Die Abwicklung des Überseegeschäftes durch das Confirming House

Die Abwicklung des Überseegeschäftes durch das Confirming House, auch als Abwicklungsfunktion bezeichnet , hat Vieles mit der Abwicklung des allgemeinen Exportgeschäftes gemeinsam. Sie erhält jedoch ihre besondere Prägung durch das Agenturverhältnis des Confirming House zu seinem überseeischen Auftraggeber. Das Confirming House ist seinem überseeischen Principal gegenüber verpflichtet, das Exportgeschäft so wirtschaftlich wie möglich abzuwickeln und Kosten - soweit vertretbar - zu sparen.

1. Die mengenmässige Regulierung des Warenverkehrs

Von den Teilfunktionen der Abwicklungsfunktion ist zunächst die mengenmässige Regulierung des Warenverkehrs zu nennen. Die überwiegend anzutreffende Beauftragung e i n e s Confirming House mit sämtlichen Einkäufen bzw. mit der Bestätigung sämtlicher Einkaufsaufträge des überseeischen Käufers in Europa ermöglicht dem Confirming House, den Warenverkehr zwischen den europäischen Lieferanten und seinem überseeischen Auftraggeber mengenmässig so zu regulieren, dass einerseits durch zu grosse Zusammenballung von Lieferungen keine Zahlungsschwierigkeiten beim Überseekunden entstehen und eine unnötige kostenerhöhende Einlagerung der gekauften Waren erforderlich wird und andererseits durch eine zu breite Streuung der Lieferungen keine Stockung in der Bedarfsdeckung und durch Verschiffung zu kleiner Mengen keine Verteuerung der Fracht- und Versicherungskosten durch Anwendung von Mindestsätzen eintreten[146]. Das Confirming House fasst

146) Vgl. auch H.Vormbaum, a.a.O., S.1o4.

unter Berücksichtigung dieser Gesichtspunkte möglichst Lieferungen verschiedener Lieferanten zu einer Sammelladung zusammen, um auf diese Weise Frachtvorteile zu erzielen.

Diese Regulierung des Warenverkehrs ist nur dann wirksam durchzuführen, wenn der überseeische Kunde alle Einkäufe in Europa über ein Confirming House leitet oder wenn bei gleichzeitiger Einschaltung von zwei oder drei auf verschiedene Warensortimente spezialisierte Confirming Houses [147] diese die Verschiffung grösserer Partien vorher untereinander abstimmen.

2. Die zeitliche Regulierung des Warenverkehrs

Mit der mengenmässigen Regulierung des Warenverkehrs ist die zeitliche Regulierung des Warenverkehrs eng verbunden. Die Verhinderung einer Zusammenballung grösserer Liefermengen stellt gleichzeitig auch eine Verteilung der Lieferungen in zeitlicher Hinsicht dar, und die Zusammenfassung von Lieferungen verschiedener Lieferanten zu einer Sammelladung ist ebenfalls als Massnahme zur zeitlichen Regulierung des Warenverkehrs anzusehen. Beide Fälle bedingen eine vorübergehende Lagerung der Ware, die im allgemeinen beim Hersteller erfolgt. Das Confirming House legt als Shipper[148] der Ware in der Auftragsbestätigung lediglich das Datum der Versandbereitschaft fest und ruft die Ware erst nach Buchung des Frachtraumes rechtzeitig vor Abgang des Schiffes beim Lieferanten ab. Sofern jedoch Zahlungsschwierigkeiten eines Überseekunden die Zurückhaltung von Lieferungen für einen längeren Zeitraum erfordern und der Hersteller nicht bereit ist, die Ware länger zurückzuhalten, wird die Ware vom Confirming House bei einer Lagerhausgesellschaft eingelagert, da es in der Regel nicht über eigenen Lagerraum verfügt[149].

---

148) Über den "Shipper" vgl. S.10
149) Über die Kosten der Fremdlagerung siehe S. 124 f.
147) Vgl. S.31 und S.86.

Das Confirming House ist im allgemeinen bestrebt, die Ware so schnell wie möglich zu versenden, so dass längere Lagerzeiten vermieden werden. Die zeitliche Regulierung des Warenverkehrs kann, wie die mengenmässige Regulierung, nur dann wirksam durchgeführt werden, wenn der überseeische Kunde sämtliche Einkaufs- und Bestätigungsaufträge über ein Confirming House leitet bzw. wenn bei Beauftragung eines weiteren Confirming House sich beide über die Verschiffung der Waren verständigen.

3. Die Beschaffung der amtlich vorgeschriebenen Warenbegleitpapiere

Die Durchführung staatlicher Aussenhandelskontrollen, die Erhebung von Wertzöllen für Waren, welche die Staatsgrenzen überschreiten, und die Bewirtschaftung des Devisenverkehrs haben den Aussenhandel mit einem Formlarwesen belastet, dessen Nichtbeachtung zu Verzögerungen im Versand und in der Auslieferung der Ware oder zu anderen Schwierigkeiten für den überseeischen Käufer bzw. den Lieferanten führen können. Die diesbezüglichen Vorschriften, die sich hauptsächlich auf Ursprungserzeugnisse, Konsulatsbescheinigungen, Handelskammerbeglaubigungen und Zolldeklarationen beziehen, sind von Land zu Land und von Warenart zu Warenart verschieden. In Britisch-Ostafrika, in Ghana und Nigeria sind beispielsweise besondere Bestimmungen über die Aufmachung der Zollfakturen zu beachten, in der Föderation von Rhodesien und Nyasaland, der Südafrikanischen Union, Australien und Neuseeland ist wegen der Dumping-Zollbestimmungen ein "Combined Certificate of Value and of Origin" der Faktura beizufügen, um nur einige Beispiele zu nennen. In einigen Ländern, wie beispielsweise dem Kaiserreich Äthiopien ist die Vorlage der Originalfabrikantenfakturen bei den Zollbehörden erforderlich. Diese vom Exporthandel wegen der Gefahr der Bezugsquellenpreisgabe und der Offenlegung der Handelsspanne als diskriminierend empfundene Bestimmung bereitet den Confirming Houses keine Schwierigkeiten, da sie ohnehin ihren Auftraggebern die Originalfakturen der Lieferanten zustellen.

Da bei der Abwicklung des Exportgeschäftes über ein Confirming House der Lieferant in der Regel f.o.b. zu liefern hat, ist nach britischem Recht das Confirming House als Exporteur für die Beschaffung der erforderlichen Exportlizenz zuständig[150], während die Beschaffung der Warenbegleitpapiere nach den Auftragsbedingungen im allgemeinen dem Lieferanten obliegt, der im Bedarfsfalle nähere Einzelheiten über die Warenbegleitpapiere von dem mit den Import- und Zollbestimmungen des überseeischen Empfängerlandes vertrauten Confirming House erfahren kann.Das Confirming House hat sich ohnehin vor Verschiffung der Ware von der ordnungsgemässen Aufmachung und der Vollzähligkeit der Warenbegleitpapiere zu überzeugen, um eine reibungslose Abwicklung des Überseegeschäftes zu gewährleisten.

4. Die Spediteurleistung des Confirming House

Als weitere Teilfunktion der Abwicklung des Überseegeschäfts ist die Spediteurleistung des Confirming House zu nennen. Diese Spediteurleistung ist durch die Ermittlung und Buchung des günstigsten Transportweges und Transportmittels, sowie des Abschlusses einer Transportversicherung gekennzeichnet. Bei der Ermittlung des günstigsten Transportweges und Transportmittels sind die Dringlichkeit des Warenbedarfs beim überseeischen Abnehmer, sowie die Warenart und spezielle Wünsche des Abnehmers hinsichtlich des Transportweges, insbesondere hinsichtlich des Bestimmungsortes zu beachten. Hochwertige Instrumente, die gegen Feuchtigkeit geschützt werden müssen und nur wenig Laderaum beanspruchen, sind häufig als Luftfracht zu befördern. Bei Bestimmungsorten im Innern Afrikas, die von der Küste aus nur umständlich zu erreichen sind, steht ein kombinierter See-Luft-Frachtdienst zur Verfügung, der

---

150) Vgl. auch C.M.Schmitthoff, Legal Aspects of Export Sales, London, 1953, S.37

insbesondere für den Transport von Werkzeugen, Ersatzteilen für Maschinen und hochwertigen Instrumenten benutzt wird. Das Confirming House bucht den erforderlichen Frachtraum bei den Reedereien und Luftverkehrsgesellschaften in der Regel direkt, d.h. ohne Einschaltung eines Speditionsunternehmens. In Zeiten knappen Frachtraumangebots gehört die Sicherung einer frühzeitigen Transportmöglichkeit zu den Hauptaufgaben dieser Teilfunktion[151].

Der Spediteurleistung des Confirming House ist ebenfalls der Abschluss der Transportversicherung zuzurechnen. Hierfür stehen dem Confirming House im wesentlichen drei Arten von Versicherungspolicen zur Verfügung: eine Einzelpolice für eine bestimmte Warensendung, eine laufende Police (Floating Policy) für mehrere Sendungen derselben Warenart und eine laufende Police(Floating Policy) für Sendungen der verschiedensten Warenarten über einen bestimmten Zeitraum[152]. Im allgemeinen wird die laufende Zeitpolice der leichteren Handhabung und der Kostenersparnis[153] wegen bevorzugt. Das Confirming House hat in diesem Falle dem Versicherer jede Verschiffung von Waren gesondert zu melden. Es hat ferner ein Zertifikat über alle Einzelheiten der Warensendung, den Warenwert, den Namen des Schiffes, die Menge, Qualität und Kennzeichen auszustellen und dieses Zertifikat den übrigen Warenbegleitpapieren beizufügen. Der überseeische Warenempfänger kann allerdings aus dem Zertifikat allein noch keine Rechte gegenüber der Versicherungsgesellschaft geltend machen. Hierzu bedarf es der Vorlage der Police, wenn diese nicht die Klausel "losses payable abroad" enthält. Im letzteren Fall berechtigt auch das Zertifikat zur Anmeldung von Ansprüchen[154]. Hat das Confirming House gelegentlich einen auf

---

151) Vgl. auch W.W.Syrett, a.a.O., S.7.
152) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.34 ff und H.Vormbaum, a.a.O., S.168.
153) Wegen der Kostenersparnis siehe S.126.
154) Vgl. hierzu besonders W.W.Syrett, a.a.O., S.36.

c.i.f.-Basis placierten Auftrag (closed indent) zu bestätigen, so wird es in der Regel diese Bestätigung unter der Bedingung vornehmen, dass es selbst die Versicherung vornimmt, um den überseeischen Auftraggeber in den Genuss der Vorteile seiner Floating Policy kommen zu lassen. Es muss dann allerdings auch klarstellen, von welchem Zeitpunkt an die Transportversicherung des Confirming House eintritt[155]. Da das Confirming House in der Regel Einkaufsaufträge auf f.o.b.-Basis abschliesst bzw. closed indents auf dieser Basis bestätigt, die inländischen Transportversicherungen britischer Hersteller dagegen häufig mit dem Ausladen aus dem LKW oder dem Waggon enden, ist es Aufgabe dieser Hersteller, ihre Transportversicherung für Exportlieferungen auf die Zeit auszudehnen, während der sich die Ware am Kai befindet. Die Transportversicherung kann jedoch nicht in allen Fällen durch das Confirming House veranlasst werden, da den Importeuren in verschiedenen Ländern von den Behörden vorgeschrieben wird, den Seetransport bei einer Versicherungsgesellschaft eigener Nationalität zu versichern[156].

5. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Abwicklungsfunktion

Die Abwicklungsfunktion wird vorwiegend von der Expeditionsabteilung (Shipping Department) durchgeführt. Das gilt insbesondere für die mengenmässige und zeitliche Regulierung des Warenverkehrs, wobei eine enge Zusammenarbeit mit der Einkaufsabteilung und der das Engagement des überseeischen Kunden überwachenden Exportabteilung erforderlich ist. Sie bucht den erforderlichen Frachtraum bei den Reedereien und Luft-

---

155) Wenn der Lieferant beispielsweise die Absicht hatte auf "warehouse-to-warehouse"-Basis zu versichern, das Confirming House hingegen Verantwortung mit der Übernahme der Ware an Bord des Schiffes übernehmen will, muss es den Lieferanten hierauf hinweisen. Vgl. The Merchant Shipper, Vol.6o No.343,London, 1953, S.177.

156) Wegen etwaiger Schwierigkeiten, die sich daraus bei Vertragsbruch des überseeischen Käufers für das Confirming House ergeben können, siehe S.lol.

fahrtgesellschaften, überwacht den termingerechten Eingang der Versandbereitschaftsmeldungen und ruft die Ware rechtzeitig vor Abgang des Schiffes bei den Lieferanten ab. Wird eine vorübergehende Fremdlagerung der Ware erforderlich, so trifft sie die notwendigen Vereinbarungen mit der Lagerhausgesellschaft. Ihr obliegt ferner die Prüfung der eingehenden Fracht- und Lagerrechnungen. Ausserdem fallen der Abschluss von Transportversicherungen, die Abgabe der Versandmeldungen an die Versicherungsgesellschaft, sowie die eventuelle Anmeldung von Schadensfällen, soweit der überseeische Kunde den Schaden nicht selbst geltend macht, in den Aufgabenbereich der Expeditionsabteilung.

Die Beschaffung der Ursprungszeugnisse, der Konsulats- und Handelskammerbeglaubigungen, der für den Export der Ware erforderlichen Genehmigungen und die Ausfertigung von Zollfakturen und Zollwertzertifikaten, soweit diese nicht vom Lieferanten zu erstellen sind, bzw. die Kontrollen der Vollzähligkeit und Ordnungsmässigkeit dieser Warenbegleitpapiere gehören zu den Aufgaben der Exportabteilung, da sie durch ihren unmittelbaren Kontakt zu den überseeischen Vertretern, Büros und Zweigniederlassungen alle Veränderungen der Vorschriften des Bestimmungslandes registriert. Die eigenen Rechnungen des Confirming House, der die Originalfakturen der Lieferanten beizufügen sind, werden ebenfalls von der Exportabteilung ausgestellt.

Diese Art der Aufgabenteilung ist jedoch nicht überall anzutreffen. Sie ist auch von der Betriebsgrösse des Confirming House abhängig. Bei den mittleren und kleineren Confirming Houses ist die Bearbeitung dieser Aufgaben vielfach organisatorisch in einer Länderabteilung zusammengefasst, wobei die Bearbeitung der mit der Erfüllung behördlicher Vorschriften, Kundenüberwachung und der Versendung und Transportversicherung der Ware verbundenen Aufgaben von einzelnen Sachbearbeitern durchgeführt wird.

6. Die Kosten der Abwicklungsfunktion

Die Kosten, welche durch die Abwicklung des Überseegeschäftes entstehen, umfassen die Kosten der Betriebsbereitschaft zur Durchführung der Abwicklungsfunktion, die anteiligen allgemeinen Handlungskosten der Export- und der Expeditionsabteilung und die einzelnen Aufträgen unmittelbar zuzurechnenden Kosten.

Zu den Kosten der Betriebsbereitschaft gehören die Personalkosten einschliesslich der anteiligen Kosten der Geschäftsleitung, die Raumkosten, die Kosten der Büroeinrichtung und der Büromaschinen der Expeditionsabteilung und anteilig auch diejenigen der Exportabteilung, die von den auf die Sicherungsfunktion entfallenden Betriebsbereitschaftskosten der Exportabteilung dem Arbeitsumfang entsprechend abzugrenzen sind. Die allgemeinen Handlungskosten zur Durchführung der Abwicklungsfunktion setzen sich aus Telefon-, Fernschreib-, Telegrammgebühren und Porti, sowie einzelnen Aufträgen nicht unmittelbar zurechenbare Büromaterial- und Kraftfahrzeugkosten zusammen.

Ausser diesen allgemeinen Verwaltungskosten, denen bei einer Einschaltung des überseeischen Vertreters oder der überseeischen Zweigniederlassung, deren allgemeine Verwaltungskosten anteilig hinzuzurechnen sind, fallen folgende, für die Abwicklung des Überseegeschäftes charakteristische Kosten an:

aa: Umschlagskosten
bb: Frachtkosten
cc: Transportversicherungskosten
dd: Aussenhandelsabgaben und sonstige Gebühren.

Bei diesen Kosten handelt es sich um die den einzelnen Aufträgen unmittelbar zuzurechnenden Kosten, die dem Confirming Housevon seinem überseeischen Auftraggeber zum grössten Teil zu erstatten sind oder vom Lieferanten getragen werden.

aa) Die Umschlagskosten

Als Umschlagskosten sind diejenigen Kosten zu bezeichnen, die mit der Hafenabfertigung bzw. mit der Luftfrachtabfertigung verbunden sind. Sie umfassen Hafengebühren (Port dues), Lager- und Ladegelder, eventuelle Wiege- und Rollgelder. Die Hafengebühren sind nach einem Gutachten des Institute of Export[157], London, bei f.o.b.-Lieferungen in London vom Käufer und nicht vom Verkäufer zu tragen, da nach dem Port of London Act, 1908 und dem Port of London (Port Rates on Goods) Provisional Order Act, 1910, Hafengebühren erst auf Ladungen erhoben werden, welche die der See zugewandten Grenzen des Londoner Hafens passieren. Da beim Confirming- und Buying-Geschäft im allgemeinen f.o.b.-Lieferung vereinbart wird, sind die Hafengebühren - soweit entsprechende Bestimmungen der Hafenbehörden vorliegen - vom Confirming House auf Grund des in der Zolldeklaration eingesetzten Wertes an die zuständigen Behörden zu entrichten und werden dem überseeischen Auftraggeber als erstattungsfähige Auslagen in Rechnung gestellt.

Lagergelder, die nach Anlieferung der Ware bis zu ihrer Übernahme an Bord des Schiffes durch kurzfristige Lagerung am Kai oder im Kaischuppen entstehen, sind im Falle der f.o.b.-Lieferung durch den Lieferanten zu tragen. Das Confirming House bucht den Frachtraum und informiert den Lieferanten über die von der Reederei aufgegebene Lade- und Abfahrtszeit des Schiffes, so dass der Lieferant zu hohe Lagergelder durch verfrühte Anlieferung der Ware vermeiden kann. Die durch unvorhergesehene Verzögerungen des Schiffes entstehenden Lagerkosten werden im allgemeinen von den Reedereien getragen, die zum Teil auch die durch verfrühte Anlieferung verursachten Lagerkosten übernehmen[158]. Das Confirming House

---

157) Diese Frage wurde im Rahmen eines Ausschussgutachtens des Institute of Export, London, über die Bedeutung der Klausel "f.o.b." unter Ziffer 11.-13. behandelt. Der Wortlaut dieses Gutachtens befindet sich als Anhang bei W.W.Syrett, a.a.O., S.263 ff.

158) Vgl. auch H.Vormbaum, a.a.O., S.115.

hat jedoch den f.o.b.-Lieferanten von allen zusätzlichen Kosten freizuhalten, die sich nach Abruf der Ware aus der Nichterfüllung der vom Confirming House mit der Reederei getroffenen Vereinbarungen durch etwaige Umdisponierungen der Ware auf ein anderes Schiff ergeben[159].

Wenn wegen Zahlungsschwierigkeiten des überseeischen Kunden eine längere Verzögerung der Verschiffung bestellter Waren erforderlich wird, lässt das Confirming House die Ware nur dann bei einer Lagerhausgesellschaft einlagern, wenn diese Lagerung beim Lieferanten nicht möglich ist; denn obgleich die Kosten dieser Fremdlagerung erstattungsfähige Auslagen darstellen, erscheint es doch zumindest zweifelhaft, ob der überseeische Kunde dem Confirming House diese Auslagen zu erstatten in der Lage sein wird.

bb) Die Frachtkosten

Die Frachtkosten variieren in der Regel von Warenart zu Warenart und sind von dem Transportweg, sowie dem Gewicht, dem Raumumfang oder dem Wert des Frachtgutes abhängig. Für Stückgüter kommen in der Regel Mindestsätze zur Anwendung, die das Confirming House nach Möglichkeit durch Zusammenfassung von Lieferungen verschiedener Lieferanten zu einer Sammelladung zu vermeiden sucht. Die Fracht wird im allgemeinen vom Confirming House verauslagt und dem überseeischen Auftraggeber weiterberechnet. Frachtrabatte werden je nach ihrem Anfall von der Rechnung gekürzt oder dem überseeischen Auftraggeber später gutgeschrieben. Das gilt insbesondere für Primage-Vergütungen, die von den Konferenzreedereien im allgemeinen jeweils nach Ablauf eines halben Jahres als Treurabatt gewährt werden, sofern das Confirming House in dieser Zeit nicht mit Aussenseitern verladen hat[160]. Da die nachträgliche Verrechnung der Rabatte mit den einzelnen überseeischen Principals, zu der das Confirming House als deren

---

159) Siehe Ziffer 2o. des oben erwähnten Ausschussgutachtens, zitiert bei W.W.Syrett, a.a.O., S.267.

16o) Über die Einräumung von Frachtrabatten vgl. besonders H.Vormbaum, a.a.O., S.97 f und H.Ohling, a.a.O., S.414 f.

Agent verpflichtet ist, zusätzliche Arbeit verursacht, haben Confirming Houses in vielen Fällen Vereinbarungen mit Konferenzreedereien getroffen, auf Grund deren ihnen die Primage-Vergütungen als Sofertrabatte bereits in den Frachtrechnungen gekürzt werden.

cc: Die Transportversicherungskosten

Die Kosten der Transportversicherung richten sich wie die Frachtkosten nach der Warenart, dem Transportweg und dem Transportmittel und werden vom Confirming House für den überseeischen Auftraggeber verauslagt, sofern der überseeische Auftraggeber nicht auf Grund von Vorschriften gehalten ist, die Transportversicherung bei einer Versicherungsgesellschaft seines Landes vorzunehmen. Da der Lieferant bei Einschaltung eines Confirming House im allgemeinen f.o.b. zu liefern hat, kommen dem überseeischen Kunden Prämiensätze für die Floating Policy des Confirming House zugute, die im allgemeinen unter denen für Einzelpolicen liegen. Die Deckung der Transportrisiken durch eine Floating Policy hat darüber hinaus in Grossbritannien noch versicherungssteuerliche Vorteile, da Stempelgebühren lediglich auf die Originalpolice zu zahlen sind und die im Rahmen der Floating Policy für die einzelnen Sendungen ausgestellten Zertifikate nicht der Stempelpflicht unterliegen[161].

Die Kosten des zusätzlichen Transportversicherungsschutzes bei Nichtauslieferung der Ware an den Abnehmer, der dem Confirming House auf Antrag im Rahmen einer Floating Policy gewährt wird, wenn die Transportversicherung vom überseeischen Auftraggeber selbst abgeschlossen ist[162], stellen auftragsbezogene Einzelkosten des Confirming House dar und sind nicht den erstattungsfähigen Auslagen zuzurechnen. Sie sind daher in der Kalkulation des Confirming House bei der Bemessung der Kommission zu berücksichtigen.

---

161) Vgl. auch W.W.Syrett, a.a.O., S.35 f.
162) Siehe Seite 101 f.

dd: Die Aussenhandelsabgaben und sonstigen Gebühren

Als A u s s e n h a n d e l s a b g a b e n sind in diesem Abschnitt vornehmlich die Zölle und die Kosten der Zollabfertigung zu behandeln. Da das Confirming House die Ware an seinen überseeischen Auftraggeber im allgemeinen nicht "duty paid", d.h. nicht unter vorheriger Zahlung des überseeischen Importzolles frei Kai Bestimmungshafen liefert, kommen hier hauptsächlich die im Lieferland erhobenen Ausfuhrzölle in Betracht. Der Erhebung von Ausfuhrzöllen ist allerdings für die von Confirming Houses abgewickelten Fertigwarenexporte keine grosse Bedeutung beizumessen, da der Anteil ausfuhrverzollter Fertigwaren an der Weltausfuhr sehr gering ist[163]. Der Ausfuhrzoll und die Zollabfertigungsgebühren sind nach dem bereits erwähnten Gutachten des Institute of Export vom f.o.b.-Käufer zu entrichten.[164] Bei diesen Abgaben handelt es sich ebenfalls um erstattungsfähige Auslagen, die das Confirming House dem überseeischen Auftraggeber in Rechnung stellt.

Im Zusammenhang mit den Aussenhandelsabgaben ist die Frage nach der steuerlichen Behandlung des Exportgeschäftes im Falle der Exportabwicklung über ein Confirming House zu erwähnen. Waren, die in Grossbritannien nach dem Finance Act (No.2), 1940, Teil 5 generell der Purchase Tax unterliegen, sind im Falle ihres Exports von der Purchase Tax befreit; jedoch sind für diese Befreiungen bestimmte Nachweise erforderlich. Im Falle der Exportabwicklung über ein Confirming House ist dabei zu unterscheiden, ob das Confirming House dem britischen Lieferanten lediglich als Agent seines überseeischen Auftraggebers gegenübertritt oder ob es die Ware im eigenen Namen kauft bzw. ob es sich durch die Bestätigung zur Zahlung des Kaufpreises ver-

---

163) Nach Neubert, "Der Ausfuhrzoll als Mittel der Aussenwirtschaftspolitik" Schriftenreihe des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv, Hamburg, 1953, beträgt der Anteil ausfuhrverzollter Fertigwaren an der Weltausfuhr lediglich etwa 2%, vgl. a.a.O., S.53 ff.

164) Siehe Ziffer 6.-10. des oben erwähnten Ausschuss-Gutachtens, zitiert bei W.W.Syrett, a.a.O.,S.264 f.

pflichtet. Im ersten Falle kommt lediglich ein Kaufvertrag zwischen dem britischen Lieferanten und dem überseeischen Principal des Confirming House zustande. Der Nachweis des erfolgten Exportes ist daher von dem Lieferanten zu erbringen. Erforderlichenfalls hat das Confirming House dem Lieferanten eine Kopie der Konnossemente als Beweis der Verschiffung der Ware zu überlassen. Im zweiten Falle hingegen ist der Nachweis des erfolgten Exportes vom Confirming House zu erbringen. Das Confirming House muss sich beim Commissioner of Customs and Excise registrieren lassen und dem britischen Lieferanten auf diese Registrierung und den beabsichtigten Export der Ware gemäss § 29 der Notice 77, December 1955, durch den Zusatz"Holders of Purchase Tax Certificate No.... of goods intended for Export only" hinweisen[165], da nur der Verkauf an "registered persons" nicht der Purchase Tax unterliegt.

Als s o n s t i g e G e b ü h r e n sind die Kosten der Beschaffung von Konsulatsfakturen und Konsulatsbeglaubigungen, Handelskammerbeglaubigungen, sowie die Kosten der Beschaffung von Ursprungszeugnissen zu erwähnen, die - soweit sie nicht vom Lieferanten zu tragen und im Kaufpreis enthalten sind - vom Confirming House verauslagt und dem überseeischen Auftraggeber in Rechnung gestellt werden.

d) Die Kreditfunktion

Die Kreditfunktion des Confirming House hat sowohl für den europäischen Lieferanten als auch für den überseeischen Abnehmer Bedeutung. Durch ihre Ausübung ermöglicht und erleichtert das Confirming House vielen kleineren und mittleren Lieferanten den Zugang zum Überseegeschäft. Das gilt insbesondere in Zeiten eines Käufermarktes, in dem weniger die Lieferfristen als vielmehr die Preise und Zahlungsbedingungen bei Geschäftsabschlüssen den Ausschlag geben. Noch bedeut-

165) Vgl. auch C.M.Schmitthoff, a.a.O., S.383 f.

samer aber erscheint die Ausübung der Kreditfunktion für den überseeischen Abnehmer, der durch die Kreditgewährung seitens des Confirming House den Import europäischer Erzeugnisse und gegebenenfalls auch die Lagerung und den Absatz dieser Erzeugnisse finanzieren kann. Auf diese Weise dürfte das Confirming House in seinen überseeischen Märkten zur Erleichterung des Absatzes europäischer Konsum- und Gebrauchsgüter beitragen und den Lieferanten aus der unerwünschten Lage befreien, aus Wettbewerbsgründen im Falle eines Käufermarktes unangemessene Kreditziele gewähren zu müssen.

1. Die Finanzierung des Lieferanten

Mit der Bestätigung eines überseeischen Auftrags oder der Erteilung eines Auftrags für einen überseeischen Kunden verpflichtet sich das Confirming House in der Regel, den Kaufpreis abzüglich üblicher Handelsrabatte (trade discounts) und Barzahlungsskonti (cash discounts) nach Rechnungserhalt zu zahlen. Das geht aus den folgenden Beispielen eines Bestätigungsschreibens bzw. eines Einkaufauftrages hervor:

"We confirm hereby that we will make payment for the indent No.1732 of the 15th November, 1961 of Messrs. Importer & Co., Cape Town, subject to the following conditions:

1. Goods must be shipped according to instructions given and according to contracted time. Otherwise the right will be reserved to refuse acceptance.

2. Country of origin and nett weight are to be shown on invoice.

3. Three certified and two uncertified copies of invoice with cash discounts deducted, made out to our Cape Town clients, are to be sent to us immediately after the goods are on board ship.

Wm.Confirmer & Co., London"

oder

"We confirm having purchased from you the goods as detailed on indent No.1244 of the 16th November 1961 placed with your South African agents Messrs. Muller Brothers by our clients Messrs. Importer & Co. Ltd., Durban.

Invoices must be made out in our name, certified for South Africa, and dated and posted to us same day goods leave the works.

The f.o.b. Value including the cost of packages must not under any circumstances exceed £ .....

Full trade and cash discounts must be deducted from each invoice.

Wm. Confirmer & Co., London".

Der Zahlungsmodus ist jedoch je nach den im Einzelfall getroffenen Vereinbarungen unterschiedlich. So kommt es vor, dass das Confirming House bei Übergabe der Ware an einen Spediteur (forwarding agent) gegen Frachtbriefduplikat oder bei Anzeige der Versandbereitschaft zahlt. Die Zahlung bei Versandbereitschaft ist - soweit sie nicht von vornherein mit dem Lieferanten vereinbart wurde - besonders dann anzutreffen, wenn sich der Verschiffungstermin aus Gründen übermässig verzögert, die nicht vom Lieferanten zu vertreten sind, sondern auf Zahlungsschwierigkeiten des überseeischen Abnehmers oder Mangel an Frachtraumangebot beruhen. Anzahlungen an den Lieferanten werden vom Confirming House nur in Ausnahmefällen geleistet. Sie kommen gelegentlich im Investitions- und Gebrauchsgütergeschäft vor, wenn für diese Erzeugnisse eine starke Nachfrage besteht. Das traf beispielsweise noch Mitte 1960 für bestimmte deutsche Kraftfahrzeuge zu, an deren Hersteller die betreffenden Confirming Houses bereits bei Auftragserteilung Anzahlungen leisten mussten.

Überwiegend hat der Lieferant jedoch bei der Abwicklung des Exportgeschäftes über ein Confirming House die Ware f.o.b. zu liefern und erhält den Kaufpreis gegen Vorlage der Verschiffungsdokumente. Bei grösseren Umsätzen mit einzelnen britischen Herstellern gleicht das Confirming House häufig auch seine Verbindlichkeiten aus laufenden Lieferungen in periodischen Abständen durch Überweisungen aus[166].

Vgl. auch W.W.Syrett, a.a.O., S.136;

2. Die Finanzierung des überseeischen Abnehmers

Die Art und der Umfang der Finanzierung des überseeischen Abnehmers sind im allgemeinen im Agenturvertrag mit dem Confirming House, dem Confirming House Contract, geregelt, durch den sich das Confirming House bereiterklärt, die Aufträge seines überseeischen Kunden zu bestätigen und dessen Einkäufe in Europa zu übernehmen[167]. Hierbei sind folgende, durch die Finanzierung zu überbrückende Zeiträume zu unterscheiden:

1. Der Zeitraum von der Auftragserteilung oder der Anzeige der Versandbereitschaft bis zum Zeitpunkt des Abrufs der Ware durch das Confirming House.
2. Der Zeitraum der Warenbewegung vom Lieferanten zum Abnehmer in Übersee.
3. Der Zeitraum von der Einlagerung der Ware beim Abnehmer bis zum Eingang des aus einem Weiterverkauf erzielten Erlöses.

Die Finanzierung des unter 1. genannten Zeitraumes wird nur in Ausnahmefällen erforderlich, die bereits im Abschnitt über die Finanzierung des Lieferanten behandelt worden sind[168].

Der unter 2. genannte Zeitraum wird in den meisten Fällen durch die Kreditgewährung des Confirming House überbrückt, während die Inanspruchnahme des unter 3. genannten Finanzierungszeitraumes von der finanziellen Lage des Abnehmers, der Branchenüblichkeit, der allgemeinen Situation auf dem überseeischen Markt und dem Vorhandensein sonstiger günstiger Finanzierungsquellen abhängig ist. Die Kreditgewährung kann auch kürzere Zeiträume als die unter 2. und 3. genannten umfassen, wenn zum Beispiel bei vereinbarter Kasse-

---

167) Vgl. auch W.W.Syrett, a.a.O., S.134.
168) Siehe S.13o.

gegen-Dokumente-Zanlung die Dokumente mit dem schnelleren Postdampfer oder gar mit Luftpost befördert werden, während die Ware mit einem langsameren Frachtschiff reist, die Kaufpreiszahlung aber bereits bei erster Vorlage der Dokumente fällig ist. Entsprechendes gilt für den Fall, dass das Confirming House auf den Überseekunden einen Wechsel mit einer Laufzeit von 9o Tagen nach Sicht zieht, der Kunde aber noch nicht den Erlös aus dem Weiterverkauf der Ware innerhalb dieser Frist erhält.

In einigen Fällen wird der unter 3. für den Warenumsatz genannte Zeitraum sogar überschritten, indem einzelne Confirming Houses besonders guten, langjährigen Überseekunden offene Buchkredite von 24o Tagen und mehr gewähren. Der Saldo-Ausgleich erfolgt dann je nach Vereinbarung in periodischen Abständen oder das Confirming House räumt dem Überseekunden aus Warenlieferungen offene Buchkredite bis zu einer bestimmten Höhe ein, bei deren Überschreiten es unabhängig von dem Werte der einzelnen Warenlieferung Wechsel (clean bills) auf ihn in Höhe des überschreitenden Betrages zieht. Einer derartig ausgedehnten Kreditgewährung durch das britische Confirming House ist dann besondere Bedeutung beizumessen, wenn die Vorschriften des Importlandes für die Einfuhr von Konsumgütern, deren Kaufpreis unmittelbar an einen Lieferanten ausserhalb des Sterlinggebietes zu zahlen ist, nur kürzere Zahlungsziele zulassen. Für den Import von Konsumgütern in die Südafrikanische Union aus Ländern ausserhalb des Sterling-Gebietes dürfen beispielsweise auf Grund südafrikanischer Importbestimmungen Zahlungsziele nur bis zu 12o Tagen nach Sicht in Anspruch genommen werden, während der Zahlungsverkehr für Warenlieferungen aus Ländern des Sterling-Gebietes derartigen Beschränkungen nicht unterliegt. Ein deutscher Exporteur kann also einem südafrikanischen Importeur nicht über 12o Tagen nach Sicht hinaus Kredit gewähren. Bei Abwicklung

des Geschäftes mit dem deutschen Exporteur über ein britisches Confirming House ist es dem südafrikanischen Importeur dagegen möglich, von dem britischen Confirming House ein längeres Zahlungsziel zu erhalten. Bei der Einfuhr von Gebrauchsgegenständen wiez.B.Kühlschränken, Rundfunk- und Fernsehgerätenoder gar Personenkraftwagen, die zum Teil gegen Ratenzahlung weiterveräussert werden, vermag die Abwicklung des Geschäftes über ein britisches Confirming House dem Importeur daher Vorteile zu bieten.

In den meisten Fällen gewährt das Confirming House jedoch keine offenen Ziele. Vielmehr muss der Überseekunde den Kaufpreis entweder bei Vorlage der Dokumente entrichten, wobei die Zahlungsbedingungen D/P bei erster Präsentation oder bei Warenankunft lauten oder aber die Aufnahme der Dokumente auf beispielsweise vier Wochen nach Dampferankunft befristet ist - oder aber der überseeische Abnehmer erhält die Dokumente gegen Akzept ausgeliefert. Die Laufzeit des Wechsels variiert im allgemeinen je nach Warenart, Branchenüblichkeit, finanzieller Lage des Überseekunden und wirtschaftlicher Situation des überseeischen Käuferlandes zwischen 3o und 12o Tagen. Doch sind grundsätzlich auch längere Fristen möglich, sofern nicht etwaige Kreditbestimmungen des Importlandes zur Beschränkung der Einfuhr dem entgegenstehen.

Sind Anzahlungen an den Lieferanten zu leisten, so sichert sich das Confirming House dem Überseekunden gegenüber gelegentlich dadurch, dass es sich von diesem ein unwiderrufliches Bankakkreditiv eröffnen lässt oder selbst entsprechende Anzahlungen vom Überseekunden entgegennimmt.

Im einzelnen lässt sich die Finanzierung des Abnehmers mit folgendem Beispiel veranschaulichen:

Ein Confirming House in London hat folgende Aufträge eines Importeurs in Hongkong bestätigt:

1. 5oo Taschenmesser 2/1 d pro Stück = £52.1.8. f.a.s. London beim Hersteller A.
2. 16 elektrische Rasierapparate £ 6/1/7 pro Stück = £ 97.5.4. f.a.s. London beim Hersteller B.

Das Confirming House teilt den Herstellern mit, dass die Verschiffung voraussichtlich Ende Oktober erfolgt. A meldet die Versandbereitschaft am 26. und B am 28.1o., so dass das Confirming House den nötigen Laderaum auf einem am 31.1o. nach Hongkong auslaufenden Schiff buchen kann. Die Lieferanten werden angewiesen, am 3o.1o. f.a.s. Steamship "Alexandra" zu liefern und erhalten gegen Rechnung und Frachtbriefduplikat am 3o.1o. folgende Beträge gutgeschrieben:

A. 5oo Pocket Knives 2/1 d each	£ 52. 1. 8.
Less 1o% Trade Disc.	£ 5. 4. 2.
	£ 46.17. 6.
Less 3 3/4% Cash Disc.	£ 1.15. 2.
f.a.s. Steamship "Alexandra"	£ 45.2. 4.
B. 16 Electric Razors £ 6/1/7 each	£ 97. 5. 4.
Less 9% Trade Disc.	£ 8.15. 1.
	£ 88.1o. 3.
Less 3% Cash Disc.	£ 2.13. 1.
f.a.s. Steamship "Alexandra"	£ 85.17. 2.
A. plus B.	£ 45. 2. 4.
	£ 85.17. 2.
	£ 13o.19. 6.

Das Confirming House setzt diese beiden Beträge in die Rechnung für den Überseekunden ein und fügt folgende Auslagen hinzu:

Übertrag: £ 13o.19. 6.

	Übertrag:	£ 13o.19. 6.
Ocean Freight	£ 14.19. 8.	
Less 9,5% Freight Rebate	£ 1. 8. 6.	
	£ 13.11. 2.	
Bill of Lading, Customs, Port Rate, Dock Dues	£ -.14.11.	£ 14. 6. 1.
Marine + War Risk Insurance on £ 17o		
s 18/-%	£ 1.1o. 7.	
Stamp	£ -. -. 3.	£ 1.1o.1o.
		£ 146.16. 5.
Buying Commission 5%		£ 7. 6.1o.
		£ 154. 3. 3.

Das Confirming House stellt den Vereinbarungen mit dem Kunden in Hongkong entsprechend am 3o.1o. eine Tratte über £ 154.18. 6. aus, die sich wie folgt ergeben:

Betrag der Rechnung des Confirming House		£ 154. 3. 3.
Stamps in London (Wechselsteuern)	s 2/-	
Debit Note + Air Mail Postage	s 2/6	
Commission of the Bank	S 1o/6	
Stamps in Hongkong 1/2%	s -/9	
	s 15/3 d	£ -.15. 3.
Wechselsumme		£ 154.18. 6.

Diese Tratte wird 9o Tage nach Vorlage in Hongkong (9o days after sight) fällig und enthält den für Wechsel auf Hongkong von den Londoner Banken berechneten Zinssatz. Das Confirming House reicht die Tratte zusammen mit den Verschiffungsdokumenten seiner Bank in London

ein, die am 2. November das Akzept des Importeurs in Hongkong über ihre dortige Korrespondenzbank einholen lässt. Das Akzept wird damit am 2. Februar in Hongkong fällig, sofern dieser Platz als Zahlungsort im Wechsel genannt ist. Unter Berücksichtigung der Luftpostlaufzeit dürfte das Confirming House am 4. oder 5.Februar über den Gegenwert zuzüglich der Wechselzinsen verfügen können, so dass die effektive Kreditlaufzeit 98 Tage beträgt. Innerhalb dieser Frist wird der Importeur in Hongkong normalerweise Gelegenheit haben, die Ware an den Einzelhandel weiterzuveräussern. Das Beispiel zeigt, dass das Confirming House durch prompte Bezahlung des Lieferanten Skonto und die üblichen Handelsrabatte erzielt und diese in vollem Umfange seinem überseeischen Kunden zugute kommen lässt.

Einige Confirming Houses sind in den letzten Jahren dazu übergegangen, auch überseeische Inlandsgeschäfte ihrer Kunden zu finanzieren, indem sie deren Aufträge bei der lokalen Industrie bestätigen oder Akzeptkredite gewähren. Im Falle einer Auftragsbestätigung überweist dann das Confirming House den Kaufpreis abzüglich etwaiger Handelsrabatte und Barzahlungsskonti bei Vorlage der Rechnung und des Frachtbriefduplikates an den Hersteller. Wenn das Confirming House auf Wunsch des Kunden nicht unmittelbar in das Geschäft eingeschaltet werden soll, gestattet es ihm, bis zu einer vereinbarten Höhe Wechsel zum Akzept vorzulegen. Mit dieser Form der Kreditgewährung füllten Confirming Houses beispielsweise in der Südafrikanischen Union eine Lücke aus, die bis zur Gründung eines für diese Art der Kreditgewährung im britischen Banksystem zuständigen Acceptance House bis vor kurzem bestand. Die nach Südafrika arbeitenden Confirming Houses waren dadurch in der Lage, einen durch die wachsende lokale Konsumgütererzeugung bedingten Exportrückgang für Konsumgüter teilweise auszugleichen[169].

---

169) Vgl. Geschäftsbericht der Tozer, Kemsley & Millbourn (Holdings) Limited über das Jahr 1958.

Bei geschickter Ausnutzung der Kreditziele, die das Confirming House seinen Kunden unter Berücksichtigung des jeweiligen Kreditbedarfs nach sorgfältiger Bonitätsprüfung gewährt, ist es dem überseeischen Importeur und Grosshändler häufig möglich, seinen Umsatz zu finanzieren, ohne eigene Mittel angreifen zu müssen.

3. Die Refinanzierung des Confirming House

Die Kreditfunktion des Confirming House umfasst einerseits die Leistung etwaiger Anzahlungen an Lieferanten, die sofortige Entrichtung des Kaufpreises bei Vorlage der Versanddokumente bzw. Anzeige der Versandbereitschaft und andererseits die Einräumung von zum Teil erheblichen Zahlungszielen an die Abnehmer in Übersee. Für diese Kreditleistung stehen dem Confirming House in der Regel jedoch eigene Mittel nur in beschränktem Umfange zur Verfügung. Die Aufstellung auf Seite 104 zeigt beispielsweise einen Anteil der eigenen Mittel an der Finanzierung der Waren und Aussenstände von 23% bis 40%. Soweit daher einzelne überseeische Kunden dem Confirming House zur Durchführung von Einkaufsaufträgen und zur Leistung etwaiger Anzahlungen an Lieferanten nicht im voraus Beträge überweisen, ist das Confirming House vornehmlich auf die Refinanzierung von Forderungen durch die Banken angewiesen. Hierbei stehen dem Confirming House im wesentlichen folgende Möglichkeiten offen:

a) Diskontierung von £-Sterling-Tratten und Wechseln

Das Confirming House reicht die auf seine Überseekunden gezogenen Tratten zusammen mit den Verschiffungsdokumenten seiner Bank, die auch das Inkasso bei Fälligkeit durch ihre überseeische Filiale oder Korrespondenzbank in Übersee vornehmen lässt, zum Diskont ein. Im Handelsverkehr mit Australien und Neuseeland erhält das Confirming House beispielsweise

bei der Diskontierung von £-Sterling-Tratten und Wechseln[170] in der Regel den vollen Wechselbetrag von der Bank gutgeschrieben. Die bei diesen Wechseln übliche Klausel "Payable with exchange und stamps for negotiating bills on Australia as per endorsement" ermöglicht der Bank auf der Rückseite etwa folgende Worte einzusetzen "Pay to the order of the Australian bank at the rate of £ A ..... per £ 100 London"[171] und den Sterling-Wechsel somit in einen Wechsel über einen bestimmten Betrag in australischen Pfunden zu konvertieren, bevor er nach Australien abgesandt wird. Der oben offengelassene Wechselkurs wird so kalkuliert, dass er die vom Bezogenen zu tragende Diskont- und Inkassoprovision enthält [172].

b) Negoziierung von Tratten und Wechseln

Verfügt die Bank des überseeischen Kunden in London über eine eigene Niederlassung, so wird diese häufig vom überseeischen Kunden ermächtigt, vom Confirming House auf ihn gezogene Tratten und Wechsel, die über Fremdwährungsbeträge lauten, bei Entgegennahme der Verschiffungsdokumente zu negoziieren. Als Negoziierung wird die Diskontierung bei gleichzeitiger Konvertierung des Wechselbetrages in eine andere Währung bezeichnet[173], Das Confirming House erhält in diesem Falle den Zeitwert des Wechsels in £-Sterling gutgeschrieben. Bei der Konvertierung des Wechselbetrages legt die Bank den in England notierten Kurs eines im Bestimmungsland sofort fälligen Wechsels zugrunde und ermässigt diesen Kurs soweit, dass ihr eine Marge bleibt, welche die Inkassoprovision, die ausländischen Wechselsteuern und Diskontspesen deckt[174].

---

170) Wechsel, die über Dominien-Pfunde lauten, sind verhältnismässig selten. Vgl. auch W.W.Syrett, a.a.O., S.74.
171) Siehe W.W.Syrett, a.a.O., S. 88
172) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.88.
173) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.89.
174) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.90.

c) Der Rembourskredit

Wechsel, die nur eine britische Unterschrift tragen und deren Bezogene kleinere Händler in Übersee sind, lassen sich im Londoner Diskontmarkt nur schwer diskontieren. Daher ist gelegentlich in den Confirming House Contracts die Eröffnung eines Rembourskredites bei einer Londoner Bank durch den überseeischen Auftraggeber vorgesehen. Hierbei verpflichtet sich die Bank, die vom Confirming House auf Grund von Warenlieferungen an den überseeischen Auftraggeber auf sie gezogenen Wechsel bei Vorlage der Schiffungsdokumente zu akzeptieren und bei Fälligkeit zu honorieren[175]. Das Akzept der Londoner Bank ermöglicht dem Confirming House, den Wechsel bei Bedarf zu einem günstigen Diskontsatz bei einem Londoner Diskonthaus zu diskontieren.

d) Der Akzeptkredit

Ähnlich dem Rembourskredit erklärt sich beim Akzeptkredit eine Bank bereit, vom Confirming House auf sie gezogene Wechsel bis zu einer vereinbarten Gesamthöhe für einen bestimmten Zeitraum gegen Entrichtung einer Akzeptprovision (acceptance commission) zu akzeptieren. Der Akzeptkredit wird im Unterschied zum Rembourskredit, bei dem der überseeische Importeur Auftraggeber der Bank ist, auf Grund einer entsprechenden Vereinbarung zwischen dem Confirming House und dem Acceptance House gewährt[176]. Das Acceptance House verlangt in der Regel Sicherheiten für die Gewährung von Akzeptkrediten, es sei denn, dass auf Grund der erstklassigen Bonität des Confirming House

---

175) Zum Rembourskredit vgl. auch H.Vormbaum, a.a.O., S. 182 ff. In der britischen Literatur wird dieser Kredit im allgemeinen als "Irrevocable Documentary Acceptance Credit" bezeichnet. Vgl. hierzu besonders J.H.Lockie, The Merchant Banks, in: Institute of Bankers in Scotland, Lectures 1953-54, Edinburgh o.J., S.3o und "The Bill on London" hrsg. von Chapman & Hall für Gillet Brothers Discount Co. Ltd., London 1952.

176) Vgl. H.Vormbaum, a.a.O., S.183.

auf Sicherheiten verzichtet wird. Die Kreditvereinbarungen sehen häufig vor, dass das Acceptance House die Verschiffungsdokumente durch seine Filiale oder eine Korrespondenzbank in Übersee gegen Zahlung des vom Confirming House festgelegten Rechnungswertes oder gegen Akzept an den Überseekunden aushändigen lässt, wobei dem Acceptance House zunächst die Verschiffungsdokumente und anschliessend das Akzept durch einen Letter of Hypothecation verpfändet werden.

e) Die Bevorschussung von Wechseln (Advances against Bills)

Ferner ist es dem Confirming House möglich, sich die auf die überseeischen Kunden gezogenen Sichttratten und Zielwechsel von der Bank bevorschussen zu lassen, die mit der Vorlage und dem Inkasso beauftragt wird. Die Banken sind im allgemeinen bereit, je nach der Bonität des Confirming House und des überseeischen Importeurs einen bestimmten Prozentsatz der Wechselsumme vorzuschiessen. Dieser Prozentsatz schwankt in der Regel zwischen 7o% und 85%. Im Handelsverkehr mit dem mittleren und fernen Osten beträgt dieser Prozentsatz gewöhnlich 75%[177], d.h. bei Einreichung der Tratte bzw. des Wechsels erhält das Confirming House 75% und bei Einlösung der Tratte bzw. des Wechsels durch den Bezogenen die restlichen 25% abzüglich Bankspesen gutgeschrieben.

f) Der Kontokorrentkredit (Overdraft on Current Account)

Bei Gewährung offener Buchkredite an überseeische Importeure ist kein Wechsel vorhanden, der dem Confirming House als Refinanzierungsmittel dienen könnte. Das Gleiche gilt für den Fall, dass das Confirming House Anzahlungen bei Auftragserteilung

177) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.92.

oder den Kaufpreis an den Lieferanten bereits bei Anzeige der Versandbereitschaft zu entrichten hat, mit der Verschiffung der Ware und damit auch mit der Ausstellung des Wechsels wegen knappen Frachtraumangebots längere Zeit warten muss. Hier hat das Confirming House die Möglichkeit, sich die fehlenden Barmittel durch einen "overdraft on current account" zu beschaffen, den Th.Balogh als die "Genehmigung" einer Bank bezeichnet, "bis zu einer bestimmten Höhe das Guthaben des Kunden bei der Bank zu überziehen. Der Schuldner wird nur belastet, soweit er den Kredit tatsächlich in Anspruch nimmt[178]).

Welchen der hier aufgezeigten Refinanzierungsmöglichkeiten der Vorzug gegeben wird, hängt von den Kosten dieser Kredite und den von den Banken verlangten Sicherheiten, sowie von der Art und Dauer der dem überseeischen Importeur eingeräumten Kredite ab.

Es mag dabei fraglich erscheinen, ob im Falle der Negoziierung von Wechseln durch die Bank des überseeischen Kunden oder durch die Inanspruchnahme eines auf Veranlassung des überseeischen Auftraggebers eingeräumten Rembourskredites überhaupt von einer Kreditgewährung seitens des Confirming House gesprochen werden kann. Hier ist jedoch zu berücksichtigen, dass das Confirming House als Aussteller der Wechsel bis zu deren Einlösung im Obligo bleibt.

Die Banken lassen sich im allgemeinen als Sicherheit für die dargelegten Arten der Exportfinanzierung die Exportwaren durch einen "General Letter of Hypothecation" übereignen, der durch ein Übereinkommen zwischen den britischen Banken einheitlich gestaltet ist.

---

178) Vgl. Th.Balogh, Studies in Financial Organization, Cambridge, 1947, S.74. (Eigene Übersetzung des Verfassers).

Aus den auf Seite 103 erwähnten Bilanzen und den in den Anmerkungen dazu angeführten Eventualverbindlichkeiten ergibt sich beispielsweise folgende Inanspruchnahme der Refinanzierungsmöglichkeiten zur Umsatzfinanzierung:

Gruppe A

	1958 in 1.000 £	%
Laufende Verbindlichkeiten aus:		
Akzeptkrediten	1.014	13,2
Bankvorschüssen und Krediten auf Grund von Kundenwechseln	365	4,8
Eventualverbindlichkeiten aus:		
Diskontierung von Wechseln	6.009	78,7
Akkreditiven	253	3,3
	7.641	100,0

Gruppe B

	1957 in 1.000 £	%	1958 in 1.000 £	%	1959 in 1.000 £	%
Laufende Verbindlichkeiten aus:						
Akzeptkrediten (gesichert durch Kundenwechsel)	208	1,5	305	2,4	499	3,8
Kontokorrentkrediten (teilweise gesichert durch Kundenwechsel)	945	6,7	1.307	10,4	2.165	16,5
Eventualverbindlichkeiten aus:						
Diskontierung von Wechseln	13.000	91,8	11.000	87,2	10.500	79,7
	14.153	100,0	12.612	100,0	13.164	100,0

In der Bilanz der Gruppe A werden ausserdem Guthaben von Kunden in Höhe von rd. £ 783,000 ausgewiesen. Desgleichen geht aus den Anmerkungen zu den Bilanzen der Gruppe B hervor, dass Guthaben für Rechnung von Kunden bei Banken unterhalten werden, die an den Bilanzstichtagen 1957 rd. £ 190.100, 1958 rd. £ 133.600 und 1959 rd. £ 126.800 betrugen und nicht in der Bilanz enthalten

sind. Diese Beträge dienen überwiegend zur Finanzierung von Einkäufen dieser Kunden, insbesondere zur Leistung von Anzahlungen. Aus der Übersicht geht hervor, dass die mit der unmittelbaren Diskontierung von Wechseln verbundenen Refinanzierungsarten bei weitem überwiegen und die Inanspruchnahme von Kontokorrent- und Akzeptkrediten nur ergänzend hierzu erfolgt. Der Umfang der Inanspruchnahme der gebotenen Refinanzierungsmöglichkeiten richtet sich in der Regel nach der jeweiligen Liquiditätslage des Confirming House, das im allgemeinen bestrebt ist, die durch die Kreditgewährung an die überseeischen Abnehmer anfallenden Zinsen durch Eigenfinanzierung selbst zu erhalten. Im Südafrika-Geschäft war es beispielsweise eine Zeitlang üblich, grösseren Auftraggebern, die über eine zweifelsfreie Bonität verfügten, für bestimmte Gebrauchsgüter, insbesondere beilaufenden Lieferungen, längere offene Zahlungsziele einzuräumen und lediglich für das letzte Quartal oder für Spitzenbeträge einen Wechsel (Clean Bill) auszustellen, der vom Confirming House je nach Bedarf als Refinanzierungsmittel verwendet werden konnte.

4. Die Betriebsorganisation zur Durchführung der Kreditfunktion

Die Durchführung der Kreditfunktion liegt weitgehend in den Händen der Buchhaltung oder Finanzabteilung, welche die Überweisung des Kaufpreises an die Lieferanten auf Grund der von der Einkaufsabteilung geprüften Rechnungen vornimmt, in Zusammenarbeit mit der Exportabteilung über die Gewährung der von den einzelnen überseeischen Auftraggebern gewünschten Zahlungsziele entscheidet und die Einhaltung der Zahlungsbedingungen überwacht. Ihr obliegt die Abwicklung des Zahlungsverkehrs mit den überseeischen Auftraggebern bzw. den für die Durchführung des Zahlungsverkehrs zwischengeschalteten Banken, sowie überseeischen

Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften. Einzelne Confirming Houses lassen ihren Kunden Sichttratten durch ihre Niederlassungen und Tochtergesellschaften in Übersee zum Inkasso bzw. Wechsel zum Akzept und später bei Fälligkeit zum Inkasso vorlegen, ohne eine Bank einzuschalten. Eine derartige Handhabung mag im Hinblick auf die Ersparnis von Bankprovisionen vorteilhaft erscheinen. Hiergegen ist jedoch einzuwenden, dass die an weiteren Umsätzen mit dem Kunden interessierte überseeische Niederlassung oder Tochtergesellschaft des Confirming House eher eine nachgiebigere Haltung einnehmen, als eine Bank, deren Ruf von der genauen und pünktlichen Ausführung gegebener Aufträge abhängig ist. Im übrigen dürften die überseeischen Kunden bei einer Abwicklung des Zahlungsverkehrs über eine Bank eher geneigt sein, ihren Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachzukommen, da ihnen an einer günstigen Bonitätsbeurteilung durch die örtlichen Banken gelegen sein muss. Die Einschaltung von Banken lässt sich auch aus der Notwendigkeit der Inanspruchnahme oben dargestellter Refinanzierungsmöglichkeiten und deren Besicherung[180] nicht vermeiden. Die Durchführung des Inkassos und der Einholung von Akzepten durch überseeische Niederlassungen und Tochtergesellschaften bleibt daher auf die Fälle der Kreditgewährung an Kunden beschränkt, die aus eigenen Mitteln des Confirming House finanziert werden oder für deren Refinanzierung durch Banken auf die sonst übliche Besicherung durch Warendokumente und Wechsel verzichtet wird.

Die Aufgaben der überseeischen Büros, Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften von Confirming Houses liegen, soweit sie sich auf die Kreditfunktion beziehen, vielmehr in der Beratung des britischen Stammhauses hinsichtlich der den einzelnen Kunden äussersten Falles einzuräumenden Zahlungsbedingungen, sowie im Eingreifen bei Auftreten irgendwelcher Zahlungsschwierigkeiten. Sie

---

180) Vgl. Seite 138 und Seite 140.

erhalten daher Kopien der Warenbegleitpapiere einschliesslich der Rechnungen des Confirming House an die einzelnen Kunden und sind über den jeweiligen Abwicklungsstand der Geschäfte ihres Bereiches informiert. Desgleichen erhält auch die mit der Vorlage der Dokumente beauftragte Bank im Rahmen der "Documentary Bill Lodgment Form" im allgemeinen Anweisung, bei Auftreten von Schwierigkeiten sich mit der örtlichen Vertretung des Confirming House in Verbindung zu setzen und deren weitere Instruktionen entgegenzunehmen.

5. Die Kosten der Kreditfunktion

Die mit der Durchführung der Kreditfunktion verbundenen Kosten umfassen den Werteinsatz zur Erstellung von Leistungen im Rahmen der Kreditfunktion, zu dem wie bei den Kosten der übrigen bisher genannten Funktionen neben dem betrieblichen Werteverzehr auch der nicht zu einem betrieblichen Werteverzehr führende Einsatz betrieblicher Mittel zu rechnen ist, wie die Mitarbeit von Inhabern bei Confirming Houses, die in der Rechtsform von Personalgesellschaften betrieben werden und der Einsatz von Eigenkapital[182].

Im einzelnen setzen sich die Kosten der Kreditfunktion aus den Kosten der Betriebsbereitschaft, den allgemeinen Handlungskosten und den einzelnen Aufträgen unmittelbar zuzurechnenden Kosten zusammen.

Zu den Kosten der Betriebsbereitschaft gehören die Personal- und Raumkosten einschliesslich der anteiligen Kosten der Geschäftsleitung, sowie die Kosten der Büroeinrichtung und der Büromaschinen der Finanzabteilung oder Buchhaltung. Ferner sind den Kosten der Betriebsbereitschaft die kalkulatorisch zu ermittelnden Zinsen für diejenigen Teile des betriebsnotwendigen Kapitals

182) Vgl. hierzu besonders H.Vormbaum, a.a.O., S.43 f.

zuzurechnen, die nicht bereits als effektive, durch einzelne Aufträge unmittelbar verursachte Kosten Eingang in die Kalkulation finden[183]. Unter Berücksichtigung der Finanzierungsmethoden des Confirming House kann die Höhe des kalkulatorisch im Rahmen der Kreditfunktion zu verzinsenden Kapitalanteils ähnlich dem von H.Vormbaum für Aussenhandelsfirmen aufgestellten Schema[184] wie folgt ermittelt werden:

	Betriebsnotwendiges Anlagevermögen
+	Anzahlungen des Confirming House auf Grund von Einkaufsaufträgen bzw. Bestätigungen an Lieferanten, soweit den Auftraggebern hierfür Zinsen nicht berechnet werden.
+	Auf Verschiffung wartende Waren einschliesslich wegen Vertragsbruch des Auftraggebers oder sonstiger Handelshemmnisse zurückbehaltene Waren, soweit für die hierdurch erforderliche Bindung von Kapital eine Zinsberechnung nicht erfolgt.
+	Liquide Mittel
./.	Von überseeischen Auftraggebern erhaltene Anzahlungen
./.	Verbindlichkeiten auf Grund von Wareneinkäufen
./.	Verbindlichkeiten gegenüber Banken auf Grund von Refinanzierungen
=	Kalkulatorisch zu verzinsender Teil des betriebsnotwendigen Kapitals
./.	Etwaige Schadensrücklagen, deren kalkulatorische Zinsen bereits als Kosten der Sicherungsfunktion zu erfassen sind[185]
=	Im Rahmen der kreditfunktion kalkulatorisch zu verzinsender Kapitalanteil

183) Vgl. hierzu H.Vormbaum, a.a.O., S.69 ff.
184) Vgl. a.a.O., S.74.
185) Siehe Seite 114 f.

Die allgemeinen Handlungskosten, die auf die Durchführung der Kreditfunktion entfallen, setzen sich im wesentlichen aus Telefon-, Fernschreib-, Telegrammgebühren, Porti und Büromaterial zusammen.

Bei den Kosten der Betriebsbereitschaft und den allgemeinen Handlungskosten, die zusammen die allgemeinen Verwaltungskosten der Kreditfunktion ausmachen, sind auch die anteiligen Kosten der überseeischen Vertreter, der Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften zu erfassen, soweit diese auf eine Tätigkeit im Rahmen der Kreditfunktion entfallen.

Die einzelnen Aufträgen unmittelbar zuzurechnenden Kosten der Kreditfunktion werden durch die Einschaltung der Banken in die Abwicklung des Zahlungs- und Kreditverkehrs mit den überseeischen Auftraggebern, durch die Kreditgewährung und die hierfür erforderliche Refinanzierung des Confirming House verursacht. Als Kosten kommen jedoch nur diejenigen Bankspesen und Zinsen in Betracht, die dem Confirming House selbst entstehen, wie zum Beispiel die Kosten des Kontokorrentkredites, die sich aus den Zinsen in Höhe von 1% über dem Diskontsatz der Bank von England (Bank Rate) und der Umsatz- oder Kreditprovision der Bank von etwa 1/4% zusammensetzen. Hier sind ebenfalls die Kosten des Akzeptkredites zu erwähnen, die im allgemeinen niedriger liegen als die Kosten der Inanspruchnahme eines einfachen Diskontkredites[186]. Nach einem von W.W.Syrett angeführten Beispiel[187], dessen Zinssätze zu einem früheren Zeitpunkt Gültigkeit hatten, konnte ein erstklassiges Drei-Monats-Handelsakzept zu 2 1/2% p.a. diskontiert werden, während der Diskontsatz eines entsprechenden Bankakzeptes zur gleichen

186) Vgl. J.H.Lockie, a.a.O., S.32 f.
187) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.93 f.

Zeit 3/4% p.a. betrug. Die Gesamtkosten der Inanspruchnahme eines Akzeptkredites errechnet Syrett danach wie folgt:

	per annum
Diskont eines Drei-Monats-Bankakzeptes 3/4%	= 0,75%
Wechselstempel, 4 x 1/-	= 0,20%
Akzeptprovision der Bank 4 x 1/4%	= 1,00%
Gesamtkosten	1,95%

Aus dem Unterschied zwischen dem Diskontsatz für erstklassige Handelswechsel und den Gesamtkosten des Akzeptkredites wird bei grösseren Umsätzen der Vorteil der Inanspruchnahme eines Akzeptkredites ersichtlich.

Nicht zu den Kosten der Kreditfunktion gehören die Kosten der Negoziierung von Wechseln oder des Rembourskredites, da der überseeische Kunde als Auftraggeber der Bank unmittelbar mit diesen Kosten belastet wird. Bei den übrigen, im Zusammenhang mit Wechseln gewährten Krediten fallen als Kosten die Kreditnebenkosten an. Im Südafrika-Geschäft sind beispielsweise die in Südafrika zu zahlenden Wechselstempel und die Inkassoprovision vom Aussteller zu tragen. Bei Wechseln auf indische, fernöstliche und ostafrikanische Abnehmer werden diese Gebühren dagegen in der Regel den Bezogenen belastet, und das Confirming House hat lediglich die Provision seiner Bank als Kosten zu berücksichtigen[188].

188) Vgl. W.W.Syrett, a.a.O., S.74 f.

V. Das Entgelt für die Handels- und Dienstleistung des Confirming House

Für die Übernahme der in Abschnitt IV beschriebenen Funktionen berechnet das Confirming House eine Kommission und Zinsen. In Ausnahmefällen kann das Entgelt jedoch auch in der Spanne zwischen Einstands- und Verkaufspreis bestehen, wenn nämlich das Confirming House wegen Kontraktbrüchigkeit seines überseeischen Auftraggebers oder wegen politischer Massnahmen und Umstände gezwungen ist, bereits gekaufte Waren anderweitig zu veräussern. Da als Abnehmer hierfür jedoch vornehmlich andere Kunden des Confirming House in Betracht kommen, denen das Confirming House vereinbarungsgemäss lediglich eine Kommission und Zinsen berechnet, ist ein derartiges residual bestimmtes Entgelt selten und kann bei der nachfolgenden Darstellung unbeachtet bleiben.

a) Die Kommission

Für die Durchführung der Einkaufs-, Sicherungs- und Abwicklungsfunktion berechnet das Confirming House seinem überseeischen Auftraggeber eine Kommission (buying commission), die in Prozenten dem Fakturenwert zugeschlagen wird. Der Fakturenwert setzt sich, wie das Beispiel auf Seite 133 f. zeigt, aus den von den einzelnen Lieferanten berechneten Kaufpreisen abzüglich der Rabatte und Skonti zuzüglich der verauslagten Beträge für Spedition - soweit diese nicht bereits in den Rechnungspreisen der Lieferanten enthalten sind - , für Hafengebühren, Zoll, Steuern, Seeversicherung und Seefracht abzüglich Frachtrabatt zusammen, so dass der Fakturenwert zuzüglich der Kommission die c.i.f.-Kosten des überseeischen Auftraggebers ergeben. Damit erstreckt sich die Kommission auf alle vom Confirming House vorgenommenen Handels- und Dienstleistungen mit Ausnahme der Kreditgewährung.

Die Kommission ist in der Regel vertraglich mit dem überseeischen Auftraggeber vereinbart. Da sie mit der Übernahme der genannten Funktionen verbundene Kosten decken und darüber hinaus zur Erzielung eines angemessenen Gewinnes dienen soll, wird sie je nach dem mit der Bearbeitung des überseeischen Landes und der Aufträge der einzelnen Kunden durchschnittlich verbundenen Aufwand und Risiko unterschiedlich bemessen. Die Kommission differiert daher, zum Teil auch durch Empfehlungen und Absprachen innerhalb der berufsständischen, ländermässig orientierten Organisationen der Confirming Houses beeinflusst, von Land zu Land und von Abnehmer zu Abnehmer. Im allgemeinen liegt die Kommission zwischen 1 1/2% und 7 1/2%. Im Handelsverkehr mit Australien, Neuseeland und Südafrika gelten 3 3/4% als häufig berechnete Kommissionssätze, erstklassigen Kunden in diesen Ländern werden zum Teil sogar Kommissionen von nur 2 1/2% in Rechnung gestellt.[189] Im Handelsverkehr mit Indien und Ostafrika sind hingegen Kommissionen zwischen 4% und 5% üblich.

Als Grundlage für die Festsetzung der Kommission dient gewöhnlich der Umsatz, den der überseeische Auftraggeber über das Confirming House leitet. Werden alle Einkäufe eines überseeischen Kunden in Europa durch ein Confirming House abgewickelt, so vermag dieses Confirming House einen besseren Überblick über das Engagement des Kunden zu gewinnen und die beim Kunden liegenden Risiken besser zu beurteilen. Teils wegen des hierbei erforderlichen geringeren Aufwandes zur Kundenüberwachung, teils um einen Anreiz zu geben, alle Einkäufe über ein Confirming House zu leiten, wird daher bei grösseren Umsätzen eine geringere Kommission berechnet. Ein Unterschied zwischen der Bearbeitung eines closed indent und derjenigen eines open indent wird bei der Berechnung der Kommission nicht gemacht.

---

189) Vgl. auch W.W.Syrett, a.a.O., S.8.

Auf Grund des Agenturverhältnisses zum überseeischen Auftraggeber ist das Confirming House nicht berechtigt, stillschweigend Provisionen und ähnliche Vergütungen von Lieferanten entgegenzunehmen, es sei denn, dass im Confirming House Contract mit dem überseeischen Principal ausdrücklich etwas anderes vereinbart worden ist[190]. Soweit Lieferanten auf die Gewährung von Provisionen bestehen - derartige Fälle sind gelegentlich in der Praxis anzutreffen - sind diese in der Abrechnung des Confirming House mit seinem überseeischen Auftraggeber zu berücksichtigen.

b) Die Zinseinnahmen

Als Entgelt für die Ausübung der Kreditfunktion fliessen dem Confirming House Zinsen aus der Kreditgewährung an Kunden zu. Das gilt auch für die Gewährung von offenen Buchkrediten, für die das Confirming House dem überseeischen Kunden Zinsen in Höhe von 1 1/2% über dem Diskontsatz der Bank von England (Bank Rate) berechnet, um sich notfalls über einen Kontokorrentkredit refinanzieren zu können, dessen Kosten 1% bis 1 1/4% über dem amtlichen Diskontsatz betragen[191]. In gleicher Höhe lässt sich das Confirming House geleistete Anzahlungen vom Kunden verzinsen, wobei allerdings im allgemeinen die ersten zehn Tage freibleibend für den Kunden vorfinanziert werden, wie auch die Zeitspanne zwischen der Zahlung des Kaufpreises an den Lieferanten und der Weiterfakturierung an den Kunden im allgemeinen zinsfrei bleibt, sofern zehn bis vierzehn Tage nicht überschritten werden. Überwiegend dürften die Zinseinnahmen des Confirming House auf die Gewährung von Wechselkrediten an die überseeischen Auftraggeber zurückzuführen sein, für welche das Confirming House dem Kunden den Diskontsatz der Londoner Banken berechnet. Je nach seiner Liquiditäts-

---

190) Über das Verbot, stillschweigende Gewinne durch ein Agenturverhältnis zu erzielen, vergleiche besonders C.M.Schmitthoff, a.a.O., 3.Auflage, S.119

191) Vgl. Seite 146.

lage hat das Confirming House dann die Möglichkeit, die Wechsel im eigenen, bzw. im Portefeuille der überseeischen Niederlassung zu halten und die Zinsen selbst zu erzielen oder den Wechsel bei einer Bank zu diskontieren. Die Inanspruchnahme eines Akzeptkredites ermöglicht dem Confirming House Zinserträge in Höhe der Marge zu erzielen, die nach Abzug der Kosten des Akzeptkredites von den Zinsen der Kundenwechsel verbleibt[192].

Über die Bedeutung der Zinseinnahmen im Vergleich zur Kommission lassen sich keine konkreten Feststellungen treffen, da den veröffentlichten Jahresabschlüssen keine entsprechend detaillierten Angaben zu entnehmen sind. Der Anteil der Fremdfinanzierung an der Finanzierung des Umsatzes ist im Verhältnis zur Eigenfinanzierung selbst in so günstigen Fällen, wie den auf Seite 103 erwähnten Bilanzen unter Einbeziehung der aus dem Wechselobligo ersichtlichen Refinanzierungen, im allgemeinen sehr hoch zu veranschlagen. Daraus kann gefolgert werden, dass das Entgelt für die Handels- und Dienstleistungen des Confirming House überwiegend aus der Kommission besteht.

D. DIE BEDEUTUNG DES CONFIRMING HOUSE FÜR DEN ÜBERSEEHANDEL

Die Bedeutung des Confirming House für den Überseehandel wird aus der Untersuchung der Gründe ersichtlich, die den überseeischen Importeur und den Hersteller zu einer Einschaltung des Confirming House veranlassen, sowie der damit für den Importeur und den Hersteller verbundenen Vor- und Nachteile.

I. Die Gründe des überseeischen Importeurs für die Einschaltung eines Confirming House

Wie die Entstehungsgeschichte und die regionale Verteilung des überseeischen Wirkungsbereiches vieler Confirming Houses zeigen[193], hat sich das Confirming House auf der Grundlage des Vertrauens zwischen nach

192) Vgl. das Beispiel auf Seite 147.
193) Siehe Seite 8 ff. und Seite 28 ff.

Übersee ausgewanderten britischen Kaufleuten und ihnen bekannten, verwandten oder befreundeten Handelsunternehmen im britischen Mutterlande entwickelt. Diese Vertrauensbasis ist auch heute noch ausschlaggebend für die Einschaltung des Confirming House bei der Durchführung der Einkäufe europäischer Erzeugnisse. Der überseeische Händler sieht in dem Confirming House seinen Interessenwahrer gegenüber dem Lieferanten[194], indem es darauf achtet, dass ihm höchstens der im Bezugsland geltende Grosshandelseinkaufspreis berechnet wird. Da das Confirming House durch seine Einkäufe bzw. Auftragsbestätigungen für eine Vielzahl überseeischer Importeure in einzelnen Artikeln grössere Umsätze erreicht als der einzelne Auftraggeber, kann es für ihn oftmals auch günstigere Preise bzw. grössere Handelsrabatte beim Lieferanten erwirken. Der unmittelbare Einkauf bei überseeischen Verkaufsorganisationen europäischer Lieferanten bietet dem überseeischen Händler diese Vorteile nicht, da diese Verkaufsorganisationen eine günstige Marktlage in Übersee durch Forderung vergleichsweise höherer Preise auszunutzen versuchen, als sie durch Fracht- und Versicherungskosten gegenüber den Grosshandelseinkaufspreisen des Bezugslandes gerechtfertigt erscheinen. Der überseeische Importeur kann sich allerdings nicht auf die Wahrung seiner Interessen durch ein Confirming House verlassen, das neben Buying- und Confirming-Geschäften auch Exporteigenhandelsgeschäfte (Merchant-Geschäfte) und für bestimmte Erzeugnisse Verkaufskommissionsgeschäfte (Selling-Geschafte) durchführt. Im Falle des Exporteigenhandelsgeschäfts hat das als Confirming House arbeitende Aussenhandelsunternehmen das Preisrisiko selbst zu tragen und könnte bei Preissenkungen auf dem Beschaffungsmarkt versuchen, zu teuer eingekaufte Waren im Rahmen des Buying-Geschäfts an seinen überseeischen Principal weiterzuleiten[194a]. Auch die Übernahme von Alleinvertriebs-

---

194) Vgl. auch J.E.Schwenzner, a.a.O., S.141.

194a) Von 11 der vom Verfasser befragten Confirming Houses haben 10 erklärt, ausschliesslich auf Kommissionsbasis, d.h. gegen Berechnung einer Kommission für Confirming- und Buying-Geschäfte, zu arbeiten.

rechten für bestimmte Erzeugnisse würde das Confirming House, das die Interessen seiner überseeischen Auftraggeber und nicht diejenigen bestimmter Lieferanten vertreten soll, in Interessenkonflikte bringen. Der überseeische Importeur sollte daher Einkaufs- und Bestätigungsaufträge nur einem Confirming House erteilen, das ausschliesslich Confirming- und Buying-Geschäfte durchführt.

Ferner kommt der überseeische Importeur bei Einschaltung eines Confirming House in den Genuss erzielbarer Sofortzahlungsskonti und kann damit rechnen, dass das Confirming House ihm in Zeiten knappen Angebots einen angemessenen Anteil an der Produktion der gewünschten europäischen Erzeugnisse sichert. Letzteres gilt insbesondere im Falle des Buying-Geschäfts. Die Interessen des überseeischen Importeurs können bei der Vornahme des Einkaufs europäischer Konsum- und Gebrauchsgüter und deren exporttechnischer Abwicklung durch Einschaltung eines Confirming House auf Grund dessen grösserer Nähe zum Beschaffungsmarkt besser gewahrt werden, als es aus der Entfernung des überseeischen Käuferlandes möglich ist. Das gilt sowohl für die mit dem Einkauf verbundenen, in der Leistungsfähigkeit und mangelnden Exporterfahrung des Lieferanten liegenden Risiken, als auch in Zeiten knappen Frachtraumangebots für die Sicherung einer möglichst frühzeitigen Verschiffungsmöglichkeit.

Schliesslich aber veranlasst - wie insbesondere die Bestätigung von Aufträgen der südafrikanischen Industrie gegenüber zeigt[195] - auch die Kreditgewährung für die Transportdauer und zum Teil darüber hinaus den Importeur zur Einschaltung eines Confirming House. Sie gibt dem Importeur die Möglichkeit nicht nur seinen Einkauf, sondern zu einem erheblichen Teil auch seinen Umsatz an europäischen und zum Teil auch einheimischen Erzeugnissen zu banküblichen Bedingungen zu finanzieren.

---

195) Vgl. Seite 135.

Die an das Confirming House zu entrichtende Kommission dürfte im allgemeinen geringer sein als die Kosten der Einrichtung und Unterhaltung eines eigenen Einkaufsbüros in Grossbritannien, sofern diese Kosten nicht durch den Umfang und die Höhe des Anteils europäischer Erzeugnisse am Umsatz des überseeischen Importeurs und das darin liegende Beschaffungsrisiko gerechtfertigt erscheinen.

II. Die Gründe des Herstellers für die Einschaltung eines Confirming House

Die Vorteile des Herstellers, die sich aus einer Einschaltung des Confirming House in die Abwicklung des Exportgeschäftes nach Übersee ergeben, liegen vornehmlich in der Sicherungsfunktion des Confirming House begründet. Durch die rechtliche Bindung des Confirming House an den erteilten Auftrag bzw. an das gegebene Zahlungsversprechen, soweit das Confirming House dem Lieferanten als Principal gegenübertritt, erhält der Hersteller einen Vertragspartner, mit dem sich auf Grund der grösseren räumlichen Nähe Unklarheiten über den Auftrag und eventuelle Änderungswünsche sehr viel schneller klären lassen, als mit dem überseeischen Abnehmer. Die Einschaltung des Confirming House gibt dem Hersteller darüber hinaus die Möglichkeit, seinen Anspruch auf Zahlung des Kaufpreises in einem Lande mit grosser Rechtsicherheit zu verfolgen, die nicht in jedem überseeischen Lande und Territorium in gleicher Weise gewährleistet ist.

In manchen überseeischen Handelsplätzen, wie zum Beispiel Nairobi, Lagos, Accra, Khartum, Jamaica oder Colombo ist es für manchen Hersteller schwierig, eine europäische Handelsniederlassung als Vertretung zu finden, die nicht bereits Konkurrenzerzeugnisse vertritt. Hersteller, die ihren Absatz auf derartige Handelsplätze erweitern wollen, legen daher oftmals den Vertrieb ihrer Erzeugnisse in die Hände einheimischer Firmen[196]. Da diese Firmen nicht immer auf eine langjährige Erfahrung

196) Vgl. G.T.MacEwan, a.a.O., S.157.

zurückblicken können und von Inhabern mit anderer Mentalität geleitet werden, vermag die Einschaltung eines Confirming House durch dessen Risikoübernahme dem Hersteller grössere Sicherheiten zu bieten.

Britische Hersteller sind zum grossen Teil nicht gewillt, ihnen unbekannte überseeische Händler als Risiko zu nehmen und sich mit den Besonderheiten der Abwicklung des Exportgeschäftes nach Übersee zu befassen. Das geht aus der vielfach zu beobachtenden Tatsache hervor, dass sie überseeische Händler, die ihnen Aufträge direkt zustellen, in der Regel auffordern, ihre Aufträge durch ein Confirming House bestätigen zu lassen. Diese Handhabung fällt ihnen umso leichter, als dem Confirming House eigene Verkaufsinteressen fehlen und der Hersteller daher kaum Gefahr läuft, bei Wiederholungsaufträgen vom Confirming House ausgeschaltet zu werden.

Wegen Fehlens eines eigenen Verkaufsinteresses beim Confirming House, kann und muss der Hersteller sich um den Absatz seiner Erzeugnisse in Übersee selbst bemühen, wenn er sich nicht auf gelegentliche Aufträge, die das Confirming House im Rahmen der Buying-Geschäfte erteilt, beschränken will. Beim Aufbau der hierfür erforderlichen Vertreterorganisation oder Entsendung von Reisenden ist gelegentlich zu beobachten, dass neue Vertreter, um überhaupt Aufträge zu erhalten, Kunden werben, die für den europäischen Lieferanten ein erhöhtes Abnahme- und Kreditrisiko bedeuten. Das Confirming House wird die Bestätigung derartiger Aufträge in der Regel ablehnen und den Hersteller dadurch auf Gefahren hinweisen, welche die Einführung seiner Erzeugnisse auf dem betreffenden Markt durch Einschaltung unseriöser Händler in deren Vertrieb drohen. Das gilt insbesondere, wenn es sich bei den Erzeugnissen um Markenartikel handelt, für deren Einführung auf dem überseeischen Markt eine einheitliche Preispolitik

erforderlich ist[197]. Diese einheitliche Preispolitik kann allerdings dadurch gestört werden, dass der Lieferant bei der Exportabwicklung über ein Confirming House, und zwar bei Buying-Geschäften, häufig nicht den überseeischen Abnehmer erfährt und dadurch Gefahr läuft, bei Lieferungen über ein Confirming House mit den eigenen Vertretern in Übersee in Wettbewerb zu treten[198].

Die sofortige Zahlung des Kaufpreises bei Verschiffung der Ware oder sogar bei Versandbereitschaftsmeldung enthebt den Lieferanten der Notwendigkeit, eigene Mittel für die Finanzierung des Exportes nach von Confirming Houses bearbeiteten Ländern bereitzustellen, in denen der Verkauf seiner Erzeugnisse nur durch Gewährung von Zahlungszielen für die Dauer des Seetransportes und darüber hinaus möglich ist. Das Confirming House gibt ihm durch die prompte Zahlung die Möglichkeit, die Risiken des Überseegeschäftes und damit auch die Kosten der Kreditüberwachung weitgehend auszuschalten. Für ihn bleibt lediglich das Risiko, dass der Überseekunde bei Eintreffen der Ware noch irgendwelche berechtigten Qualitätsmängel geltend macht, und das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Confirming House. Aber in diesem letzteren Fall hat er die Möglichkeit, den Kaufpreis direkt vom Überseekunden zu verlangen[199].

Abschliessend bleibt festzustellen, dass die dargestellten Gründe des Herstellers für die Einschaltung eines Confirming House nicht zu einer unmittelbaren Auftragserteilung an das Confirming House führen. Diese erfolgt immer durch den überseeischen Importeur, der allerdings in vielen Fällen vom Vertreter des Herstellers oder vom Hersteller selbst durch entsprechende Verkaufsbedingungen zur Einschaltung eines Confirming House aufgefordert wird.

---

197) Vgl. K.Alewell, Der Markenartikel im Export, Wiesbaden, 1959, S.28 f.
198) Vgl. T.M.Hodges, Selling in the Export Market, London, 1958, S.4.
199) Vgl. Seite 37.

E. ZUSAMMENFASSUNG

Die Untersuchung zeigt, dass sich das Confirming House als Typ des Überseehandelshauses auf Grund der kolonialgeschichtlich gewachsenen engen wirtschaftlichen und personellen Verflechtungen zwischen Grossbritannien und den Ländern des Commonwealth entwickelt und mit deren politischer und wirtschaftlicher Emanzipation auch über diesen Länderbereich hinaus an Bedeutung gewonnen hat.

Mit dem Aufkommen von Markenartikeln und deren direktem Vertrieb durch Hersteller bzw. von diesen eingesetzten überseeischen Selling Agents ist neben dem Buying-Geschäft das Confirming-Geschäft entstanden. Beide Geschäftsformen, gekennzeichnet durch die gleiche, im Agenturverhältnis zu den überseeischen Auftraggebern zum Ausdruck kommende Ausrichtung der Interessen, bilden die Grundlage der Leistungen, die das Confirming House für eine Vielzahl überseeischer Importeure erstellt. Diese Leistungen, welche zugleich als die wesentlichen Merkmale des Confirming House zu bezeichnen sind, lassen sich im einzelnen wie folgt zusammenfassen:

1. Die Durchführung des Einkaufs europäischer Erzeugnisse auf Grund von offenen Einkaufsaufträgen (open indents) des überseeischen Importeurs zu günstigsten Preisen unter Ausnutzung aller zugunsten des Auftraggebers erzielbaren Rabatte (Buying-Funktion).

2. Die Verminderung der Risiken, die sich aus der räumlichen Entfernung des überseeischen Auftraggebers zu dem Beschaffungsmarkt ergeben, einschliesslich der Sicherung des europäischen Lieferanten gegen die Risiken des Exportgeschäftes nach Übersee durch Übernahme der Pflichten des Käufers aus dem Kaufvertrag (Sicherungsfunktion).

3. Die Übernahme der organisatorischen Abwicklung des Exportgeschäftes im Lieferland einschliesslich der Veranlassung des Transportes und der Versicherung der Ware unter Ausnutzung aller zugunsten des überseeischen Auftraggebers erzielbaren Vorteile (Abwicklungsfunktion).
4. Die Finanzierung des Überseegeschäftes durch Zahlung des Kaufpreises an den Lieferanten unter Ausnutzung zugunsten des überseeischen Auftraggebers erzielbarer Sofortzahlungsskonti bei Warenversand oder Versandbereitschaftsmeldung und gegebenenfalls Leistung erforderlicher Anzahlungen, sowie Gewährung von Zahlungszielen an den überseeischen Auftraggeber für die Dauer des Warentransportes und teilweise auch dessen Warenumschlages(Kreditfunktion).

Mit diesen Funktionen, mit denen eine Vertretung von Verkaufsinteressen - insbesondere Bindungen an einzelne Lieferanten - nicht zu vereinbaren ist, wird das Confirming House zum verlängerten "Einkaufs-, Kontroll- und Finanzorgan[200] seiner überseeischen Auftraggeber und fördert durch seine Aufgabe, deren Einkäufe in Europa so günstig wie möglich zu gestalten, den Absatz europäischer Erzeugnisse in Übersee. Vor allem durch die Sicherungs- und Kreditfunktion erhöht es die Abschlussbereitschaft europäischer Lieferanten und trägt durch den Einkauf zu günstigsten Preisen im Falle des Buying-Geschäfts und durch Prüfung der Wettbewerbsfähigkeit der den "closed indents" zugrunde liegenden Angebotspreisen im Falle des Confirming-Geschäfts zu einer Preisnivellierung zwischen dem europäischen Lieferland und dem überseeischen Käuferland bei.

Ausgehend vom ursprünglichen Typ des Überseehandelsunternehmens, das händlerische Initiative sowohl nach der Einkaufs- als auch nach der Verkaufsseite hin entfaltete, stellt das Confirming House eine Entwicklungs-

---

200) Vgl. auch J.E.Schwenzner, a.a.O., S.141.

stufe dar, in der händlerische Initiative lediglich noch im Falle des Buying-Geschäfts nach der Einkaufsseite hin entfaltet wird und in der die Funktionen des Übersee-handelsunternehmens im Falle des Confirming-Geschäfts auf die Sicherung der Vertragspartner, die organisatorische Abwicklung des Ausfuhrgeschäfts nach Übersee und die Kreditgewährung begrenzt sind. Diese Funktionsbeschränkung hat dem Confirming House ermöglicht, bei seinen überseeischen Auftraggebern und bei europäischen Lieferanten in gleicher Weise Wertschätzung zu erlangen.

Verzeichnis der benutzten Literatur

Wörterbücher und Nachschlagwerke

Ballantine, F.A.: Law Dictionary, Rochester, New York, 1948.

Breuer, K.: Cassell's German and English Dictionary (überarbeitet und erweitert von I.Heron Lepper und Rudolf Kottenhahn), 8. Aufl., London, 1949.

Fowler, H.W./ Fowler F.G.: Concise Oxford Dictionary of Current English, 3.Aufl., Oxford, 1949.

---- The Mercantile Year Book and Directory of Exporters in London, Manchester, Liverpool, Birmingham, Glasgow, Bradford & other Centers, hrsg. von Lindley-Jones and Brother, Ltd., London, 1955.

H.K.Leistritz: Aussenhandelslexikon, Handbuch für den Aussenhandel und Auslandskunde, hrsg. von K.Ringel, 4.Aufl., Frankfurt 1955.

Onions, C.T.: Shorter Oxford Dictionary, Oxford, 1933.

Webster's: New International Dictionary of the English Language, 2.Aufl., Springfield U.S.A., 1950.

--- Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute, 60. Aufl., Leipzig, 1927.

Darstellungen

Alewell, K.: Der Markenartikel im Export, Wiesbaden, 1959.

Anson, W.R.: Principles of the English Law of Contract And of Agency in its Relation to Contract, 21. Aufl., bearbeitet von A.G.Guest, Oxford, 1959.

Balogh, Th.: Studies in Financial Organization Cambridge, 1947.

Bareau, P.:	The City, London, 1951.
Bauer, P.T.:	West African Trade, Cambridge, 1954.
Behrens, K.Chr.:	Betriebslehre des Aussenhandels, Essen, 1957.
Cunningham,W.:	The Growth of English Industry and Commerce During the Early and Middle Ages, 5.Aufl., Cambridge, 1910.
Cunningham, W.:	The Growth of English Industry and Commerce in Modern Times, Cambridge, 1912.
Davis, A.G.:	The Law Relating to Commercial Letters of Credit, 3.Aufl., London, 1951.
Griew, E.J.:	Bowstead on Agency, erschienen in der Reihe: The Common Law Library No.7, 12.Aufl., London, 1959.
Hellauer, J.:	Welthandelslehre, Wiesbaden, 1954.
Henzler, R.:	Die Marktunion - Eine betriebswirtschaftliche Wende, Köln und Opladen, 1958.
Hodges, T.M.:	Selling in the Export Market, London, 1958.
Karrer, Hans:	Elements of Credit Insurance. An International Survey, London, 1958.
Lichey, W.:	Die Systeme der Exportrisikogarantie in Deutschland, Grossbritannien, Frankreich, Belgien und den Niederlanden, Hamburg, 1953.
MacEwan, G.T.:	Overseas Trade and Export Practice, London, 1938.
Neubert:	Der Ausfuhrzoll als Mittel der Aussenwirtschaftspolitik. In: Schriftenreihe des Hamburgischen Weltwirtschafts-Archiv, Hamburg, 1953.
Oberparleiter, K.:	Funktionen und Risiken des Warenhandels, 2.Aufl., Wien, 1955.

Ohling, H.: Export, Import, Spedition, 2.Aufl. Hamburg, 1952.

Rodger, David: Exchange Control, hrsg. vom Institute of Bankers in Scotland, 4.Aufl, Edinburgh / London, 1953.

Syrett, W.W.: Finance of Oversea Trade, 3.Aufl., London, 1957.

Schäfer, E.: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, 2.Aufl., Köln, 1950.

Schramm, P.E.: Deutschland und Übersee, Braunschweig, 1950.

Schmitthoff, C.M.: The Export Trade, 3.Aufl., London, 1955.

Schmitthoff, C.M.: Legal Aspects of Export Sales, London, 1953.

Triegler, L.: Handbuch der Welthandelstechnik, Wien, 1955.

Triegler, L.: Die Technik des Aussenhandels, Wien, 1948.

Vormbaum, H.: Aussenhandelskalkulation, Wiesbaden, 1955.

The Bill on London, hrsg. von Chapman & Hall für Gillet Brothers Discount Co. Ltd., London 1952.

PEP (Political and Economic Planning) Report on International Trade, London, May, 1937.

PEP (Political and Economic Planning) Britain and World Trade, London, June, 1947.

Aufsätze in Zeitschriften und Zeitungen, Manuskripte von Vorträgen etc.

Crick, W.F.: Origin and Development of the Sterling Area, Lecture. University of London and Institute of Bankers, London, 24.11.1948.

Davies, A.E.: Unveröffentlichtes Manuskript eine Vortrages über Wege der Kreditbeschaffung, gehalten vor dem Chartered Institute of Secretaries, Birmingham, 1950.

Eckardt,KLaus: Neue Finanzierungsmöglichkeiten für Exporte nach Südafrika, in: Afrika, 2.Jg. 1960, Heft 1, S.33 f.

Eisfeld, C.: Zur Lehre von der Gestaltung der Unternehmung, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 3.Jg. 1951, S.289 ff.

Eisfeld, C.: Die Unternehmungsform in der Kolonialwirtschaft, in: Afrika-Rundschau, Jg.6, Nr.9, Hamburg 1940, S.113 f.

Henzler, R.: Zur Frage der Unternehmungsidentität, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 26.Jg., Heft 2, 1956, S.95 ff.

Henzler, R.: Über die Tendenz zum Direktexport, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 26.Jg., Heft 6, 1956, S.340 ff.

Hyde, F.E./Marriner,S.: The Economic Functions of the Export Merchant, in: The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol.XX., No.3, 1952, S.215 ff.

Leigh, A. de V.: 1851 - 1951, A Century of British Commerce. Sonderdruck aus dem Journal of the Royal Society of Arts, Vol. XCIX, 23.12.1951, S.269 ff.

Lockie, J.H.: The Merchant Banks, in: Institute of Bankers in Scotland, Lectures 1953 - 54, S. 22 ff.

Nollau: Das Recht der auf Grund des Reichsgesetzes betreffend die Rechtsverhältnisse der deutschen Schutzgebiete errichteten Kolonialgesellschaften, in: Zeitschrift für Kolonialpolitik, Kolonialrecht und Kolonialwirtschaft, VI. Jg. Nr.6, Berlin, 1904.

Sandig, C: Grundriss der Beschaffung. In: Die Betriebswirtschaft. Heft 8, Stuttgart, 1935, S.175 ff.

Scheller, G.: Eigenarten der Finanzierung von Überseegeschäften, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 21.Jg., 1951, S.366 ff.

Schmitthoff, C.M.: The Law and the Exporter, in: The Merchant Shipper, Vol.61, No. 351, London, 1954, S.14 ff.

Schmitthoff, C.M.: The Law and the Exporter, in: The Merchant Shipper, Vol.6o, No. 345, S.247 f.

Schwenzner, J.E.: Shipping-, Buying- und Confirming-house, Formen des Grossraumhandels. In: Arbeitsberichte zur Marktforschung der Forschungsstelle für Allgemeine und Textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, 5.Heft, 1943, S.138 - 145.

Sharman, G.H.: Plea for still closer co-operation between export merchant and manufacturer, in: Board of Trade Journal, Vol.164, No.2928,London, 1953, S.193 ff.

Steffenburg, E.: Merchant Banking in London, in: Current Financial Problems and The City of London, hrsg. von der Europa Publications Limited, London, für das Institute of Bankers, London, 1949, S.6o ff.

Syrett, W.W.: The Case for Direct Exports by Manufacturers, in: Board of Trade Journal, Vol. 164, No.2933, London, 1953, S.445 ff.

Zeitungen und Zeitschriften

Handelsblatt, Düsseldorf, Jg.7, Nr. 59 vom 21.5.1952 und Jg.8, Nr. 9 vom 3.6.1953.

The Chamber of Commerce Journal, Vol. LXXXII, No.1148, London 1951.

The Merchant Shipper, Vol.6o, No.342, 343, 345, Vol.61, No. 351 und Vol.64, No. 358, London, 1955 bzw. 1954.

Geschäftsberichte, Jubiläumsschriften und Werkzeitschriften

The Crabree, hrsg. von J.A.Crabtree & Co. Ltd., Walsall, Vol.14, No.3 und 4, May bzw. July 1952.

Geo.H. Penneys & Co. Ltd., London 1949, Jubiläumsschrift.

E.Whiteaway & Co., London, 1948, Jubiläumsschrift.

Tozer Kemsley and Millbourn (Holdings) Limited, London, Geschäftsberichte 1958 und 1959.

Goode Durrant & Murray (Consolidated) Limited and its Subsidiary Companies, Report of the Directors and Audited Balance Sheets, Sixtieth Annual Meeting, London, 30thDecember, 1958.

Sonstige Veröffentlichungen und Quellen

Census of Distribution and Other Services 1950, Vol.III, Wholesale Trades, H.M.St.O., London, 1955.

Comprehensive (Confirming House) Guarantee E.C.G.1025 (August 1959).

Comprehensive (Confirming House) Guarantee (Shipments) E.C.G. 1026 (August 1959).

E.C.G.D. (E.T.Contracts) Policy E.C.G.424 E.T.C. (External Trade Policy, May 1954).

E.C.G.D. (E.T.) Policy E.C.G.358 E.T. (External Trade Policy, October 1953),
des Export Credits Guarantee Department, London.

Credit (Whole Turnover) Policy of Shipping and Confirming Houses No. 275.

Proposal for Credit (Whole Turnover) Policy, Applicable to the Business of a Shipping or Confirming House No. 329 J.W. der Trade Indemnity Company, Limited, London.

Gemeinsames Mitgliederrundschreiben der National General Export Merchants' Group und der Manchester Chamber of Commerce vom 21.8.1951.

Mitgliederrundschreiben des Afrika-Vereins Hamburg-Bremen e.V.

The Standard Bank Review, hrsg. von The Standard Bank of South Africa Limited, London.

Overseas Review, hrsg. von der Barclays Bank D.C.O., London.

Berichte der Bank of Westafrica Limited, Zweigniederlassung Hamburg.

Auskünfte von:

Exporthandelsunternehmen in Hamburg, London, Birmingham.

Süd- und Ostafrikanischen Importeuren.

Industrieunternehmen und Spediteuren in Grossbritannien und der Bundesrepublik.

Hamburger Reedereien.

Banken und Exportkreditversicherungsinstitutionen in Hamburg und London.

Den Handelskammern Hamburg und London.

Dem Institute of Exports, London.

Dem Institute of Bankers, London.

Der Wirtschaftsabteilung der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in London.

Dem Board of Trade, London.

Einem Rechtsanwalt (Solicitor) in London.

SPECIMEN

Anlage 1

ORDER No: ------- CODEWORD----------

From --- Messrs A.B.C & Co Ltd. Singapore

TO .--- . X.Y.Z & Co Ltd. London

For ---- . D.E.F & Co Ltd, 100 H.I.J. Street. London. E.C.3

Date 21st January 1953

Please supply the undermentioned goods as per conditions at back.

Your reference/ offer No: --------

Quality No:	Quantity.	Description.	Price	Per
	24 pieces	"Weighmaster" Household Weighing Scales as follows:-		
		12 pieces No: 50 household balance 10-lbs x 1-oz.	11/3d	each F.O.B. Less 5%. Less Cash Discounts plus 2½% Buying Commission.
		12 pieces No: 190A Personal weighing machine 280-lbs x 1-lb	50/9d	

Remarks. Country of origin with nett weight, name of steamer to be shown on Invoice, a copy of which together with copy of Insurance policy to be air-mailed to us. Goods to be insured against tarnish, rust, fire, sea and fresh water damage, jettison, pilferage, non and short delivery lockouts, riots, civil commotions, diversion of shipping routes, warehouse to warehouse, war-risk etc. Claims, if any to be paid at destination through the Eagle Insurance Co: Ltd 3/6 Lime St. London. E.C. 3 through open policy No: 50/I.

Packing. At Suppliers discretion.

Shipment. Soonest.

Marks. A B Singapore
C D

Signed. Overseas Client.

Terms. Customary

Draw. Through our Bankers as usual.

Conditions

1. Country of origin and nett weight to be shown on Invoice.

2. Goods supplied must be up to sample, otherwise sellers are held responsible for all claims that may arise together with buyers profit.

3. Goods must be shipped according to instructions given and according to contracted time otherwise buyers reserve the right to refuse acceptance, and can claim from sellers for loss of profit and other damages.

4. Instructions as to make-up and packing are to be adhered to by sellers, failing which the buyers reserve the right to refuse the goods. Claims if any are to be borne by sellers.

5. Proper shades and designs are to be supplied, as required by buyers, otherwise sellers are responsible for all claims.

6. Insurance is to cover all thefts, pilferages, sea or fresh water damage, jettison, strikes, lockouts, lootings, war, commotions, stains, deliveries, diversion of steamers routes, fire, total & partial loss, lighterage and craft risk, rust etc, and all claims are to be made payable at port of destination. Insurence to cover from Warehouse to Warehouse until delivery is taken.

7. Shipment reference samples to be sent out one week earlier than actual shipment is effected.

8. Drafts to be presented by Bank on arrival of steamer.

9. Ironware to be insured against rust & claims, if any, to be made payable in Singapore.

10. Copy of Invoice with name of steamer to be sent by Air-mail.

Lebenslauf

Am 13. 1o. 1927 wurde ich, Günter, Karl-Heinrich Bock, als Sohn des Bankbevollmächtigten Heinrich Bock und seiner Ehefrau Pauline, geb. Riemann, in Rendsburg geboren und bestand dort nach dem Besuch der Grund- und Oberschule, sowie eineinhalbjähriger Unterbrechung durch den Wehrdienst im Februar 1947 die Reifeprüfung.

Mein Studium habe ich an der Universität Hamburg mit drei Semestern Geschichte, Literaturwissenschaft und Anglistik begonnen und an den Universitäten Kiel und Hamburg mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften unter besonderer Berücksichtigung der Aussenwirtschaft fortgesetzt. Nach sechs Fachsemestern und einem Studienaufenthalt in England bestand ich im Oktober 1953 die Diplomprüfung für Kaufleute und habe durch zwei weitere Semester im Winter 1953/54 und im Sommer 1959 sowie durch einen weiteren Studienaufenthalt in England im Jahre 1954 mein Studium der Wirtschaftswissenschaften vervollständigt.

Nach einjähriger Tätigkeit als Assistent einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft war ich von Anfang 1955 bis Mitte 1958 Geschäftsführer eines Aussenwirtschaftsverbandes, trat anschliessend in die Dienste einer Exportkreditversicherungsgesellschaft und bin seit Mitte 1959 wieder im Revisionswesen tätig.

Hamburg, den 2o.Januar 1961

Günter Bock